

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A Nova Classe Média brasileira: uma visão crítica**

CAMILA MONTEIRO ALVES  
112133137

ORIENTADOR: Alexis Saludjian

SETEMBRO 2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A Nova Classe Média brasileira: uma visão crítica**

CAMILA MONTEIRO ALVES  
112133137

ORIENTADOR: Alexis Saludjian

SETEMBRO 2016

*As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do(a) autor(a).*

*“Olhar para trás após uma longa caminhada pode fazer perder a noção da distância que percorremos, mas se nos detivermos em nossa imagem, quando a iniciamos e ao término, certamente nos lembraremos o quanto nos custou chegar até o ponto final, e hoje temos a impressão de que tudo começou ontem. Não somos mais os mesmos, mas sabemos mais um dos outros...”*

*João Guimarães Rosa*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à minha família pelo apoio durante essa jornada da graduação, por se deixarem compartilhar pelo meu sonho e por todo carinho ao longo da vida. A crença de vocês em mim, foi que deu, em alguns momentos, a esperança para seguir. Aos meus pais, Maria de Jesus e Henrique Carlos, a quem serei eternamente grata pelo voto de confiança dado a mim no início da faculdade. A presença de vocês significa a segurança e a certeza de que não estou sozinha nessa caminhada.

Ao Leonardo, pessoa com quem eu amo dividir a vida. Valeu a pena toda distância do início da faculdade em Campos e a dificuldade durante o curso no Rio de Janeiro, pois assim damos valor aos frutos colhidos de hoje. Obrigada pelo incentivo, carinho e paciência.

Agradeço por ter frequentado na minha graduação a UFF no Pólo de Campos e a UFRJ, e assim, a oportunidade de ter vivenciado os dois lados de um estudante universitário. Agradeço também os professores estiveram presentes na minha formação, que de forma sutil descomplicaram a Ciência Econômica e me deram base para questionar a realidade. Ao meu orientador Alexis pela prontidão, disponibilidade de me atender no horário do almoço e o incentivo que tornaram possível a conclusão deste estudo.

Às amizades construídas na faculdade, aquele muito obrigada por estarmos juntos e por terem feito parte de um dos meus maiores momentos de crescimento pessoal e profissional. Agradeço também a todos aqueles que de alguma forma estiveram e estão próximos de mim, fazendo esta vida valer cada vez mais a pena.

## **RESUMO**

Esse trabalho busca apresentar argumentos críticos à tese de que “suruiu uma nova classe média no Brasil”. Essa análise é feita através da contraposição aos argumentos do Critério Brasil sobre o consumo de bens duráveis, valorização salarial e aumento da oferta de crédito, pelos que defendem esta visão. O presente estudo contribui apresentando críticas internas e externas a essa metodologia e conceito de Nova Classe Média (NCM). Apresenta a categoria de superexploração como consequência experimentada pelos trabalhadores para obter os bens de consumo e a forma de como são obtidos, buscando desmistificar o pensamento corrente sobre ascensão de uma nova classe média brasileira.

**Palavras-chave:** nova classe média brasileira, consumo, salário mínimo, superexploração.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO 1 – A VISÃO DA NOVA CLASSE MÉDIA.....	10
1.1    A “Nova Classe Média” .....	10
1.1.1 Nova Classe Média e a Legitimidade Política .....	15
1.2 Salário Mínimo e Índice de Gini.....	16
1.3 Financiamento.....	19
CAPÍTULO 2 – OS LIMITES DA METODOLOGIA DA NCM .....	29
2.1 Crítica da Estrutura e Critérios da Análise na Nova Classe Média .....	29
2.2 Salário Mínimo pelo DIEESE.....	31
2.3 Inadimplência.....	36
CAPÍTULO 3 – OS LIMITES DO CONCEITO DE NCM .....	40
3.1 Classe Média Tradicional x Nova Classe Média Brasil.....	41
3.2 Críticas Externas ao Conceito de NCM.....	52
3.3 A Superexploração da Força do Trabalho .....	56
CONCLUSÃO.....	60
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	62
APENDICE A - Principais resultados do Capítulo 2.....	64
APENDICE B - Principais resultados do Capítulo 3.....	65





## INTRODUÇÃO

Existe uma ideia divulgada durante os dois mandatos do governo Lula baseado no estudo do Marcelo Neri “A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres”, 2011, na qual se apelidou a classe C de “Nova Classe Média” (NCM). A visão de que o Brasil teria se tornado um país de classe média encontra-se baseado na pesquisa de renda domiciliar total a preços de 2011, na qual se considera classe C a faixa de renda entre R\$ 1.200 a R\$ 5.174,00, sendo esta a renda média brasileira e compreendendo metade da população. Há o consenso entre estudos da área sobre o que aconteceu no Brasil sobre três pontos: o aumento do crédito, mudança nos preços relativos e distribuição de renda. O que isto não implica, é no surgimento de uma “nova classe média”. A partir disso iniciam-se os questionamentos, pois nesta abordagem situam-se rendas domiciliares díspares num mesmo estrato social, ocasionando uma variação de 430% entre o teto e piso, denomina-se classe média famílias que não alcançariam o salário mínimo calculado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudo Socioeconômicos (DIEESE) e por fim, não se apresenta ascensão à condição de classe e sim, trabalhadores que consomem bens de consumo duráveis baseados no endividamento das famílias e aumento da exploração da força do trabalho para ter acesso aos bens considerados essenciais e de sociabilidade no sistema econômico vigente. Assim, há um fascínio em utilizar o termo “classe média” deturpando de seu significado real e o relacionando com exposição de estratos de renda e evolução de consumo como medida de legitimação política.

Diante desses elementos, este estudo tem como principal objetivo apresentar argumentos críticos à tese de que “surgiu uma nova classe média no Brasil”. O primeiro capítulo tem o intuito de expressar a concepção utilizada no estudo do surgimento da NCM, assim como os instrumentos que corroboram essa visão. O segundo capítulo apresenta os elementos que contrapõem os instrumentos escolhidos para a validação dessa visão. E o terceiro capítulo tem como finalidade aprofundar a crítica sobre os instrumentos apresentados no segundo capítulo de uma forma macro e acrescentando elementos externos que não foram levados em consideração na abordagem corrente do surgimento de uma “nova classe média brasileira”.

## CAPÍTULO 1 - A VISÃO DA NOVA CLASSE MÉDIA

A primeira seção desse capítulo apresenta os elementos utilizados na pesquisa da Fundação Getúlio Vargas, coordenada pelo economista Marcelo Neri, sobre a “Nova Classe Média”, que é o estudo que aponta que o Brasil tornara-se um país de classe média, onde está contido mais da metade da população. Ao final desta seção com a subseção 1, é feita uma relação entre o positivo resultado econômico vivido a partir de 2003 e as disputas eleitorais subsequentes no país. Na segunda seção expõem-se o estudo da contribuição do Salário Mínimo sobre a melhoria da distribuição de renda. Na terceira seção analisa-se o consumo de bens duráveis de acordo com o Critério Brasil e a expansão do crédito e suas modalidades na propulsão do dinamismo do consumo.

### 1.1 A “Nova Classe Média”

O cenário econômico favorável do Brasil no período de 2003 a 2009 com altas taxa de crescimento, geração de empregos, aliado à diminuição das desigualdades sociais proporcionou dados que impulsionaram pesquisas acadêmicas relacionadas à distribuição de renda, alcançando até grande parte da mídia, que passou a ilustrar as manchetes sobre o novo padrão de vida dos brasileiros.

O Brasil está como se diz na gíria *bombando*. No primeiro trimestre de 2010, o crescimento do PIB per capita atingiu 8% em relação ao primeiro trimestre de 2009, ou 10,6% em relação ao último trimestre de 2009. Embora ganhando impulso, provavelmente devido à proximidade das eleições, a economia brasileira cresce desde o fim da recessão de 2003 (NERI 2010, p.10).

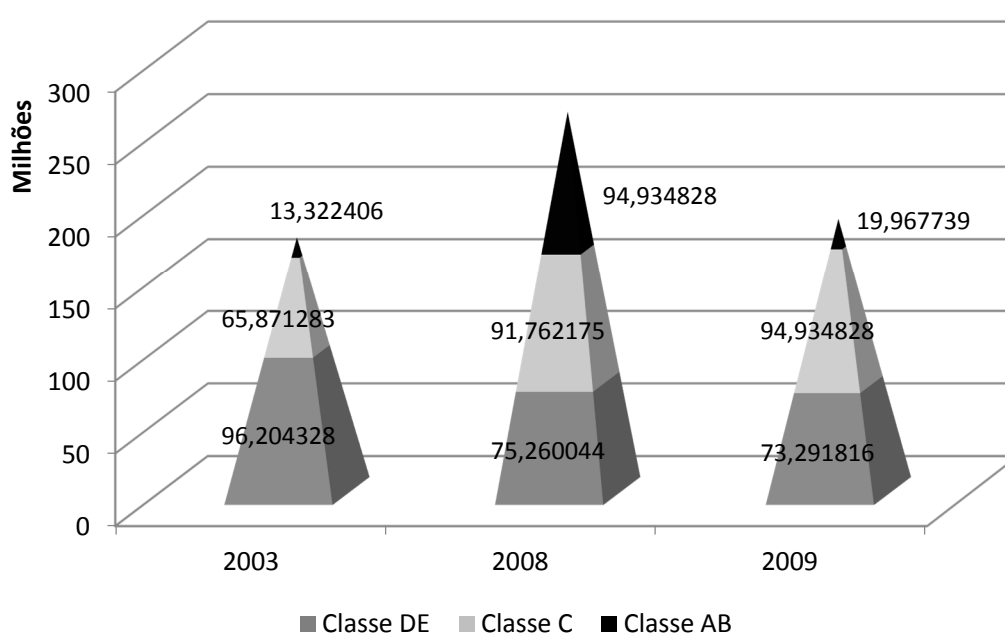
O debate sobre o surgimento da “Nova Classe Média” (NCM) originou-se através da publicação da pesquisa em 2010 e posteriormente do livro “A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres” em 2011, pelo economista e então presidente do IPEA de 2012 até 2014, Marcelo Neri. Essa expressão refere-se à inserção de parte da população, na qual eram considerada classe de renda D e que ascendeu para classe de renda C no período de 2003 a 2009, então governado pelo presidente Lula.

Os números acima ensejam duas reflexões, uma política e outra econômica. Os 94,9 milhões de brasileiros que estão na nova classe média correspondem a 50,5% da população. Isto significa que a nova classe média não inclui só eleitor mediano tido como aquele que decide o segundo turno de uma eleição, mas que ela poderia sozinha decidir um pleito eleitoral. Complementarmente, esta também é a classe dominante do ponto de vista econômico, pois concentram mais de 46,24 do poder de compra dos brasileiros em 2009 (era 45,66% em 2008) superando as classes AB estas com 44,12% do total de poder de compra. As demais classes D e E tem hoje 9,65% do poder de

compra caindo do nível de 19,79% logo antes do lançamento do Plano Real (NERI 2010, p.14).

As pirâmides populacionais abaixo ilustram as variações ocorridas entre os estratos econômicos no período de 2003 a 2009, destacando-se o incremento de 3,2 milhões ao longo do período na classe C e a redução de cerca de dois milhões na classe D e E entre 2008 a 2009.

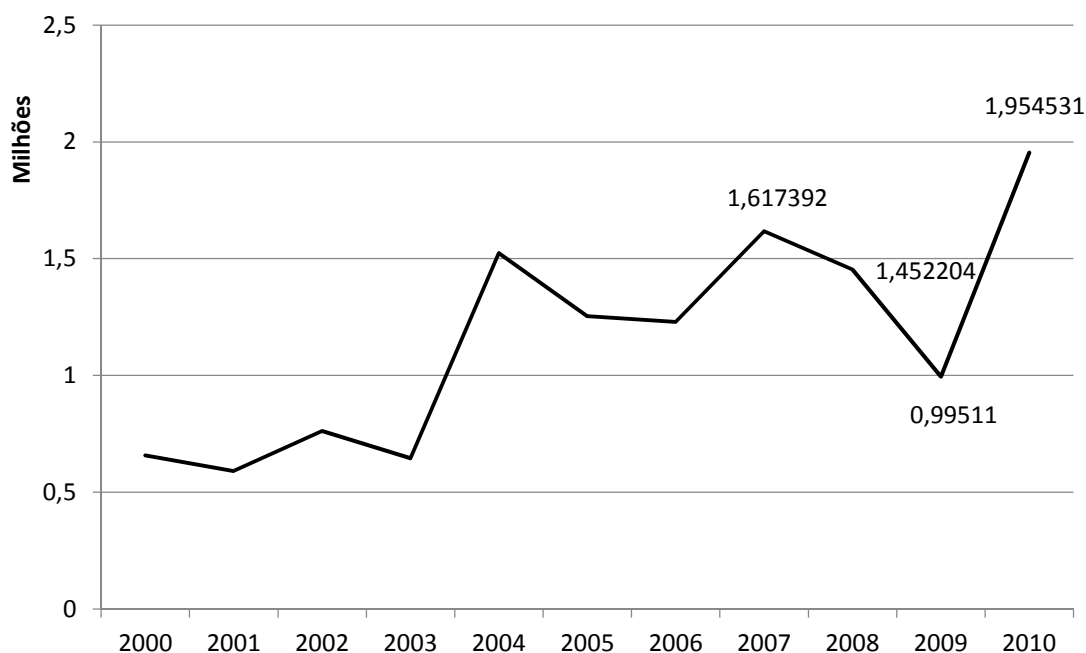
GRÁFICO 1: Pirâmide populacional dividida em classes econômicas para os anos de 2003, 2008 e 2009



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010, p. 13).

Embora os reflexos da crise de 2008 não tenham sido uma “marolinha”, o estudo aponta a multiplicação das carteiras de trabalho no pós-crise como conferência de sustentabilidade ao processo de surgimento da “nova classe média brasileira”. Conforme o gráfico abaixo, mesmo sem ter ocorrido significativa reforma trabalhista e previdenciária, o país conseguiu gerar até agosto de 2010, 1,95 milhões de empregos formais, sugerindo expectativas positivas no mercado de trabalho.

GRÁFICO 2: Geração Líquida de Emprego Formal de 2000 a 2009 – Acumulado no Ano



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados CAGED/MTE até agosto de 2010 utilizados por NERI (2010, p. 16).

O estudo estrutura-se na análise de classes no sentido econômico em forma de estratos e de distribuição de renda e com isso, define as classes médias por limites de renda mínima e máxima. Inicialmente baseia-se em renda per capita.

Em particular, passamos a acompanhar a evolução das classes econômicas E, D, C e AB. Os sociólogos podem relaxar, pois não estamos falando de classes sociais (operariado, burguesia, capitalistas etc.), mas de estratos econômicos. Leia-se “dinheiro no bolso”, essa que seria segundo os economistas a parte mais sensível da anatomia humana. Nova classe média foi o apelido que demos à classe C anos atrás. Chamar a pessoa de classe C soava depreciativo, pior do que classe A ou B, por exemplo. Nova classe média dá o sentido positivo e prospectivo daquele que realizou – e continua a realizar – o sonho de subir na vida (NERI 2012, p.15)

Para caracterizar classe média em geral e a NCM adicionam-se mais três perspectivas: potencial de consumo, capacidade de geração de renda e expectativas sobre o futuro.

A primeira é usada para avaliar o potencial de consumo das pessoas em cada classe, utilizando-se assim o Critério Brasil\*, na qual se usa como parâmetro o acesso e a quantidade

\* Critério Brasil: Este critério estima os pesos a partir de uma equação clássica minceriana de renda e classifica as pessoas por faixas de pontos usando características mais permanentes que a renda corrente. As estimativas de renda domiciliar são feitas através dos valores da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e representam aproximações dos valores que podem ser obtidos em amostras de pesquisas de mercado, mídia e opinião.

de bens duráveis, banheiros e empregada doméstica no domicílio. No estudo do Marcelo Neri, a renda corrente é a unidade de medida e classificadora pois, de acordo com as características das pessoas, os ordena em classes econômicas.

A segunda tem o propósito de medir a evolução da NCM, ou seja, a sustentação desse padrão de vida ao longo do tempo. Segundo Neri (2010), a pesquisa não tem como objetivo analisar a permanência das pessoas no estado de serem pobres, ricos ou NCM e sim como as estão naquele instante de tempo em que a pesquisa ocorreu. Para isso, a variável utilizada no Critério Brasil é a escolaridade do chefe de domicílio.

A terceira abordagem analisa as atitudes e a expectativa das pessoas e faz uso do Índice de Felicidade Futura (IFF), na qual apresenta o nível de satisfação da classe média em relação às expectativas futuras.

Há continuidade da melhora da quantidade educacional com metas futuras de qualidade que podem ser acompanhadas por escola com a novidade de que a educação passa a figurar no pódio de prioridades do brasileiro, segundo Ibope e agora o Datafolha, deixando margem a algum otimismo condicional (NERI 2010, p.87).

A conclusão do trabalho caracteriza o Brasil no período de 2003 a 2009 como país de crescimento inclusivo, porque a renda segundo a PNAD aumentou 1,83% a mais do que o PIB *per capita* e a desigualdade de renda vem diminuindo desde 2001, com a renda dos mais pobres aumentando notavelmente mais do que dos 10% mais ricos.

De 2003 a 2009, o crescimento do PIB per capita foi em média de 2,88% ao ano, sendo superado em 1,83 pontos percentuais ao ano pela renda PNAD em 4,71% ao ano, a perspectiva aqui seguida. Na China e na Índia ocorreu o oposto, o PIB cresceu mais que a renda das pesquisas domiciliares. O tamanho da goleada de crescimento sofrida pelo Brasil vem caindo ano a ano desde 2001 a 2009: a renda per capita dos 10% mais ricos aumentou 1,49% ao ano, enquanto a renda dos 10% mais pobres cresceu a notável taxa de 6,79% por ano, incluindo a piora em 2009. Nos demais BRIC's a desigualdade embora mais baixa seguiu subindo (NERI, 2010, p.86).

Além disso, para o autor o crescimento ocorreu de forma equânime. Segundo a linha da Fundação Getúlio Vargas (FGV), houve a queda de 4,32% na taxa de pobreza, entre o período de 2008 e 2009 e, ao mesmo tempo, houve o incremento de 3,2 milhões à classe C no pós-crise internacional em 2009.

Como consequência deste crescimento inclusivo, o número de pobres que era de 49 milhões de pessoas (classe E) em 2003, cai 20,5 milhões de pessoas até 2009, chegando a 28,8 milhões de pobres. A taxa de pobreza cai de 16,02% para 15,32% entre 2008 e 2009, uma queda de 4,32% em pleno ano de crise. Olhando mais para cima na distribuição, 29 milhões ingressaram nas fileiras da chamada nova classe média (Classe C) entre 2003 e 2009, sendo 3.2 milhões no imediato pós-crise. Nas soma das classes ABC, 35,7 milhões foram adicionados entre 2003 e 2009, sendo 37

---

A PNAD é realizada através de uma amostra de domicílios e se por meio de questionários. Ou seja, as informações sobre trabalho e rendimentos para o domicílio são consideradas informações via renda declarada.

milhões no ano da crise. Isso significa que, desde 2003 mais de meia população do Reino Unido foi incorporada às classes ABC (NERI, 2010, p. 86).

Como já dito anteriormente, aponta o crescimento do emprego formal como propulsor e agrega a evolução nos anos de escolaridade no surgimento da nova classe média brasileira. A partir dos dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregado (CAGED - MTE), Neri (2010) observou que até julho de 2010 o Brasil foi responsável por gerar 1,95 milhões de postos de trabalho formais, apesar de nesse período não ter ocorrido nenhuma reforma trabalhista. Outros indicadores como nível de desigualdade e de escolaridade também indicaram uma melhora significativa no período de 2003 a 2009<sup>†</sup>.

Diversos estudos apontam para o crescimento das classes médias, independente do critério adotado. A publicação do Bradesco do Destaque DEPEC de Janeiro de 2016 traz uma análise recente da conjuntura econômica e questiona a sustentabilidade da mobilidade social observada ao longo da última década. O DEPEC-BRADESCO define as famílias em “classes sociais” baseado na renda mensal familiar no período de novembro de 2015, conforme a tabela 1.

TABELA 1: Renda Familiar em valores de Novembro de 2015

	Renda Familiar (valores de Nov./2015)
Classe A	R\$ 9.954,00 ou mais
Classe B	De R\$ 6.585,00 a R\$ 9.954,00
Classe C	De R\$ 1.646,00 a R\$ 6.585,00
Classe D	De R\$ 995,00 a R\$ 1.646,01

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DEPEC-BRADESCO (2016).

O estudo corrobora com a visão de Neri (2010) sobre o incremento de mais de 50 milhões de pessoas nas classes A, B e C, do mesmo modo que, destaca os fatores relacionados conforme segue abaixo:

Esse movimento representou uma significativa inclusão social, e esteve associado à expansão do consumo que foi bastante forte nesse período. Entre os fatores que a proporcionaram, é possível destacar a significativa melhora do mercado de trabalho, com queda da taxa de desemprego aos níveis mais baixos da série histórica, maior formalização das relações de trabalho, expansão de programas sociais, aumento do grau de escolaridade da população (a média de anos de estudo das pessoas de 25 anos ou mais passou de 6,36 para 7,78 entre 2004 e 2014), valorização do salário mínimo, entre outros (DEPEC-BRADESCO, 2016. p.2).

<sup>†</sup> Ressalta-se que “Aumentos nos anos de escolaridade do período 2003-09 são responsáveis por 65,3% do expressivo crescimento de 7,95% ano da renda per capita média dos 20% mais pobres do país, correspondendo no extremo oposto da distribuição de renda a 24% do aumento de 3,66% dos 20% mais ricos” (NERI, 2010. p. 86).

### 1.1.1 Nova Classe Média e a Legitimidade Política

Claramente, essa conjuntura de bom resultado econômico influenciou a disputa eleitoral de 2010. Segundo o estudo de Peixoto e Rennó (2011), a diferença eleitoral não está atrelada a posição de pertencimento a uma certa classe social, e sim a percepção do eleitor para um movimento ascendente que o faz apoiar o seu candidato. A partir da melhora econômica que o eleitor vivência, é possível entender como a situação da economia se manifesta nas percepções dos indivíduos.

Singer em seu estudo publicado em 2009 justifica essa percepção de melhora econômica dos eleitores de renda baixa e média, devido ao aumento de seus poderes de compra a partir de 2003.

[...] o “fundamento” da aprovação ao governo, que por sua vez levou ao voto em Lula em 2006, “foi a sensação de eleitores de renda baixa e média de que o seu poder de consumo aumentara, seja em produtos tradicionais (alimentos, material de construção), seja em novos (celulares, DVD, passagens aéreas)” Essa “sensação” não caberia no começo do mandato, marcado por política econômica recessiva. No entanto a partir do final de 2003, como o lançamento do Programa Bolsa Família (PBF), inicia-se uma gradual melhora na condição de vida dos mais pobres (SINGER, 2009, P. 91).

Essa conclusão corrobora com os estudos de NERI (2010) ao apontar como consequência da manutenção do crescimento, a tendência decrescente da pobreza.

O tripé formado pela Bolsa Família, pelo salário mínimo e pela expansão do crédito, somado aos referidos programas específicos, resultaram em uma diminuição significativa da pobreza a partir de 2004, quando a economia voltou a crescer e o emprego aumentar. É isso que Marcelo Neri chama de “o Real de Lula”: “No biênio 1993-1995 a proporção de pessoas abaixo da linha da miséria cai 18,47% e, no período 2003-2005, a mesma cai 19,18%. (SINGER, 2009, P. 93).

O autor expõe esses argumentos para destacar a mudança no realinhamento político que o governo atingiu das eleições de 2002 para as de 2006. Segundo SINGER 2009<sup>‡</sup>, na primeira eleição, Lula tinha menos intenção de voto entre os eleitores de renda mais baixa do que os de renda superior.

Hunter e Power notaram corretamente que “que em suas quatro corridas presidenciais entre 1989 e 2002, a principal base de apoio a Lula estava entre os eleitores dos níveis superiores de escolarização nos Estados mais urbanizados e industrializados do Sul e do Sudeste”. Em suma, a base social de Lula e do PT expressavam as características de esquerda em uma nação cuja metade mais pobre pendia para a direita (SINGER, 2009, P. 90).

Segundo Singer 2009, o primeiro mandato de Lula acabou por conectar-se ao subproletariado através de uma adequação e não ajustando-o, e ao mesmo tempo, organizando-

---

<sup>‡</sup> Esse trabalho não visa alinhar os estudos de Neri e Singer, visto que os mesmos não possuem a mesma identificação sobre os atores políticos. O conceito de classe em Singer 2009 no estudo sobre o “Lulismo” é o oposto do estudo de classe que existe na NCM em Neri 2010.

o como ator político. Em sua pesquisa apresenta diversos estudos que encontraram indícios de que o Programa Bolsa Família (PBF) teve influência nos votos recebidos por Lula em 2006. A alta votação de Lula nas regiões mais pobres, como Nordeste e Norte, foi um dos indícios da influência do PBF na porcentagem dos votos, dado que o programa se concentrou mais nessas áreas.

Contudo, houve perda de seu eleitorado “fiel” através do escândalo do “mensalão” de 2006, assim a eleição para o segundo mandato detectou uma “substituição das perdas”: adesão do “Real de Lula” e desinteresse pelos “formadores de opinião”.

Para o Singer 2009 ao contrário dos governos passados, o “Real de Lula” trouxe a visão que se tornou prestigiada pelo os de menor renda, na qual foi a primeira vez que o governo brasileiro olhou para o mais pobres. Já este novo realinhamento apresentou a descentralização do interesse de Lula pelo seu eleitorado de nível superior de escolaridade, que eram relevantes no alinhamento anterior.

Assim, as exposições desses elementos tem como base interligar a conjuntura política e a ascensão de 50,5% da população brasileira para nova classe média, demonstrando a representatividade que os mesmos podem influenciar em uma corrida eleitoral.

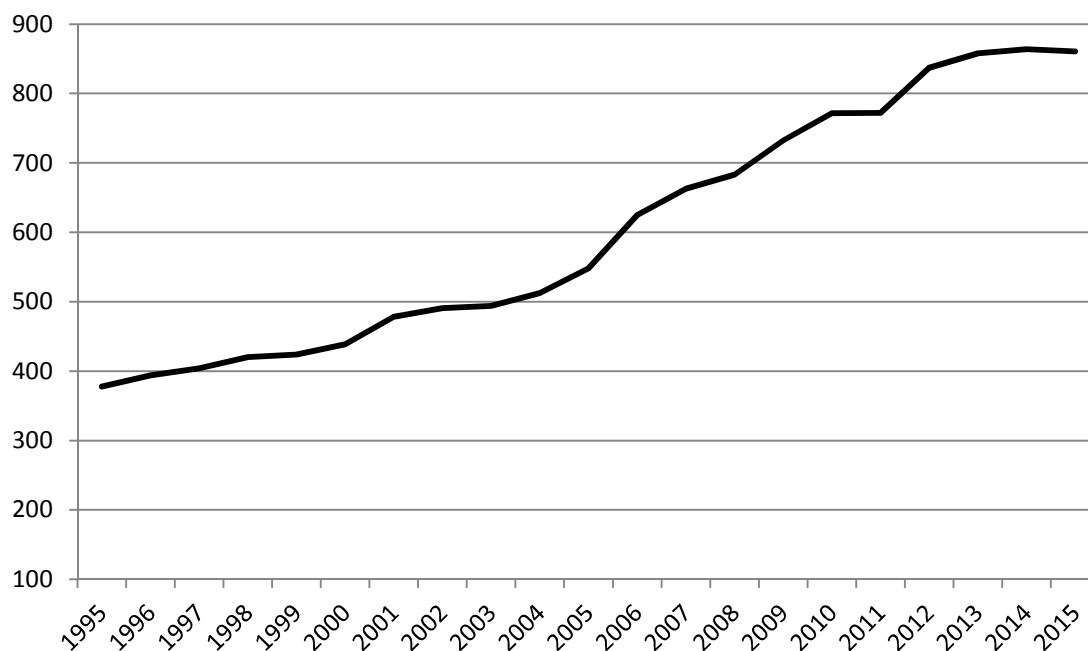
## **1.2 Salário Mínimo e Índice de Gini**

Iniciada em 2003, a política de valorização do Salário Mínimo formalizada por Lei a partir de 2007, tem como parâmetros os reajustes anuais da inflação do ano anterior e a evolução do PIB de dois anos anteriores.

Desde 1994 o salário mínimo valorizou-se aos poucos, porém a partir de 2004, acelerou-se com ganhos reais. Segundo estudo do Saboia e Hallak (2016), o Salário Mínimo (SM) cresceu 128,8%, em termos reais, entre 1995 e 2014, beneficiado inicialmente por uma conjuntura política relativamente favorável e posteriormente pela própria recuperação da economia. No gráfico 3, verifica-se o crescimento do SM em 35,7% no período de 1995 e 2004 e 68,8% entre 2004 e 2014.



GRÁFICO 3: Evolução do salário mínimo real – 1995/2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Ipeadata/IPEA.

Obs.: Valores médios de cada ano, deflacionados pelo índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC).

Além disso, o artigo expõe os resultados das simulações do SM para a distribuição da renda familiar per capita. Os autores apresentam seus resultados na tabela 5, na qual apresentam o valor do Índice de Gini da distribuição do rendimento familiar per capita em 2004 e, conforme o SM apresenta crescimentos reais de 10% até 70%, o Índice de Gini tende a cair. As considerações são feitas adiante:

Note-se, entretanto, que a intensidade da queda se reduz quando se consideram taxas mais elevadas de crescimento do SM. Enquanto em 2004 o valor era 0,578, as simulações mostram que com o aumento de 67,4% para o salário mínimo, o índice baixaria para 0,555. Na realidade, o índice de Gini encontrado em 2013 foi 0,530. Portanto, o aumento do salário mínimo teria sido responsável por 48% da queda da desigualdade de rendimentos medida pelo índice de Gini (SABOIA & HALLAK NETO, 2016, p.16).

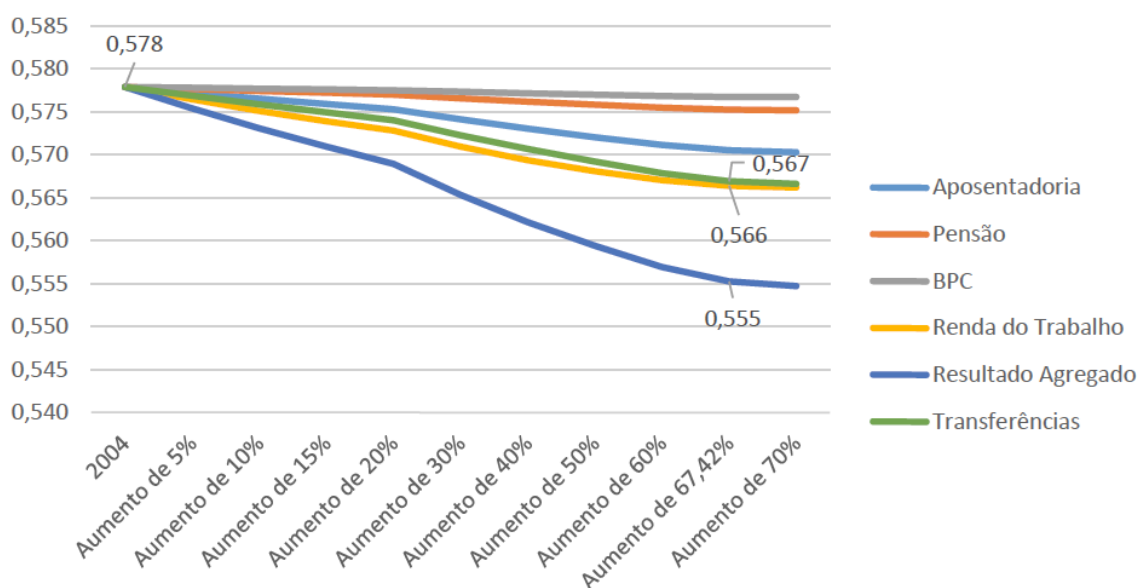
TABELA 2: Índices de Gini da distribuição do rendimento familiar per capita segundo os percentuais de aumentos de SM para 2013 e 2014

Modificações	Gini 2004	Percentuais de aumentos do SM										Gini 2013
		5%	10%	15%	20%	30%	40%	50%	60%	67,40%	70%	
Aposentadorias	0,578	0,577	0,577	0,576	0,575	0,574	0,573	0,572	0,571	0,571	0,570	0,530
Pensões	0,578	0,578	0,577	0,577	0,577	0,577	0,576	0,576	0,576	0,575	0,575	0,530
Somente Outros Rendimentos (BPC)	0,578	0,578	0,578	0,578	0,578	0,577	0,577	0,577	0,577	0,577	0,577	0,530
Transferências (Aposentadoria, Pensão e BPC)	0,578	0,577	0,576	0,575	0,574	0,572	0,571	0,569	0,568	0,567	0,567	0,530
Somente Rendimento do Trabalho Principal	0,578	0,576	0,575	0,574	0,753	0,571	0,569	0,568	0,567	0,566	0,566	0,530
Todos os rendimentos anteriores	0,578	0,575	0,573	0,571	0,569	0,565	0,562	0,559	0,557	0,555	0,555	0,530

Fonte: SABOIA; HALLAK NETO (2016. p. 17).

Além disso, os autores apresentam um resumo sobre o impacto das reduções no Índice de Gini de acordo com as diferentes taxas de crescimento do Salário Mínimo Real. Nele, observa-se que as transferências (inclui-se nesse grupo aposentadorias, pensões e Benefício de Prestação Continuada (BPC)) reduzem o Índice de Gini para 0,567, contra 0,566 dos rendimentos do trabalho. Ademais, apesar do índice de Gini cair na medida em que o SM aumenta, a diminuição ocorre para taxas mais elevadas de crescimento do SM, fato que aponta, então para a perda de eficiência do SM em termos de redução da desigualdade de renda das pessoas (SABOIA & HALLAK NETO, 2016)

**GRÁFICO 4: Evolução do Índice de Gini da Distribuição do Rendimento Familiar per Capita desde 2004 de acordo com a Taxa de Crescimento Real do SM.**



Fonte: SABOIA; HALLAK NETO (2016. p. 17).

O artigo defende a contribuição do Salário Mínimo na melhoria da distribuição de renda, contudo revela que há limites no seu potencial redistributivo. Devido o SM estar atrelado ao crescimento do PIB e como a economia parou apresentar crescimentos expressivos em 2014 e 2015, alternativas deverão ser encontradas para a continuidade da evolução favorável do SM e da melhoria da distribuição de renda no futuro, segundo os autores.

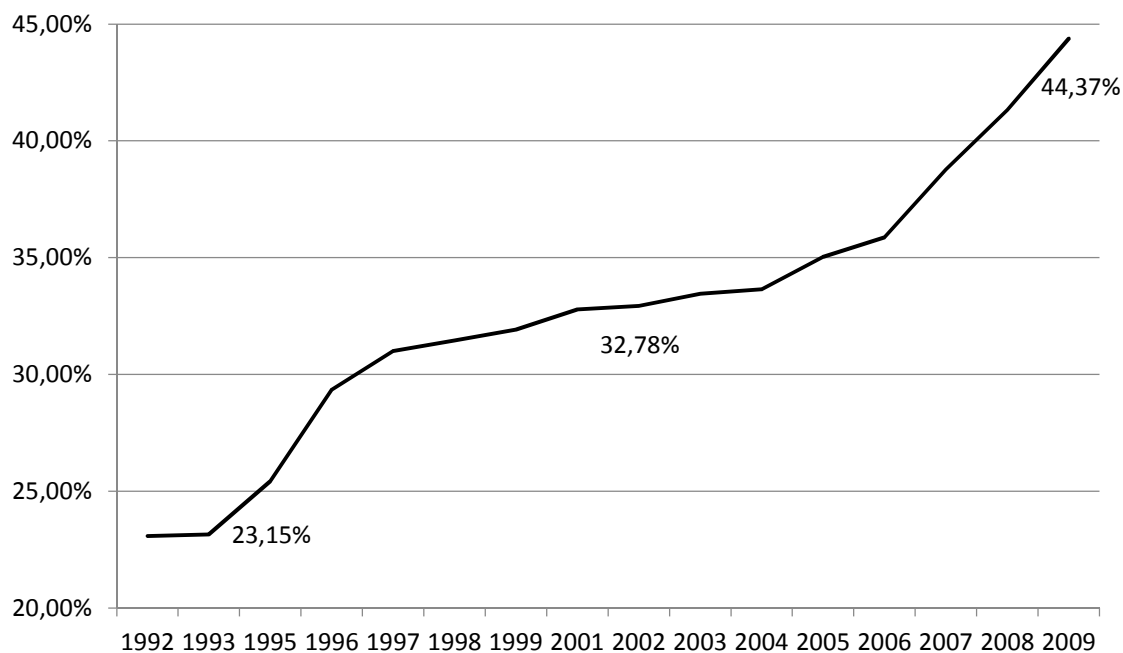
### 1.3 Financiamento

O dinamismo do consumo, aliado às condições favoráveis de mercado de trabalho e do crédito, foram fatores decisivos no processo de crescimento econômico no período de 2003 a 2009.

Em virtude desse cenário, o potencial de consumo através do Critério Brasil, foi um dos parâmetros utilizados na pesquisa do Marcelo Neri para caracterizar a nova classe média. Visto que o aumento da renda da população possibilitou três formas de consumo, em quantidade, qualidade e variedade, o objetivo do Critério Brasil é produzir um estimador padronizado e eficiente para auferir a capacidade de consumo e diferenciar os grupos.

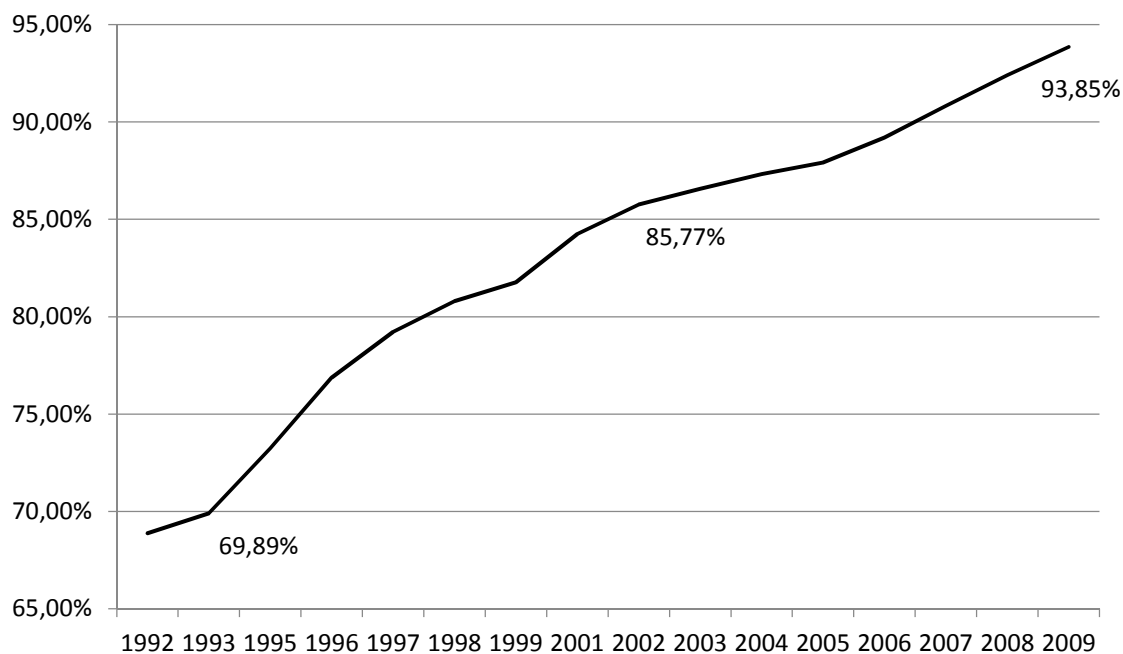
Em seu trabalho Neri (2010), destaca dentre os bens de consumo a máquina de lavar roupas com o maior crescimento de 2003 a 2009 com 32,61% frente a geladeira de 8,41% e a televisão de 6,73%.

GRÁFICO 5: Consumo de Máquina de Lavar Roupa entre 1992 e 2009



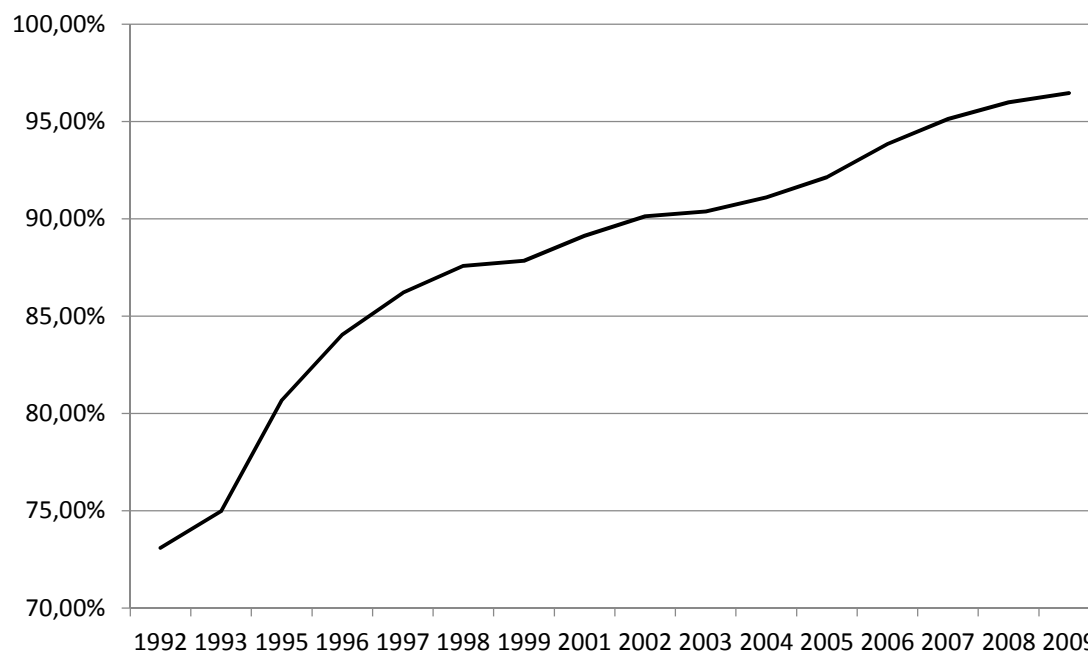
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010. p.67).

GRÁFICO 6: Consumo de Geladeira entre 1992 e 2009



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010. p.67).

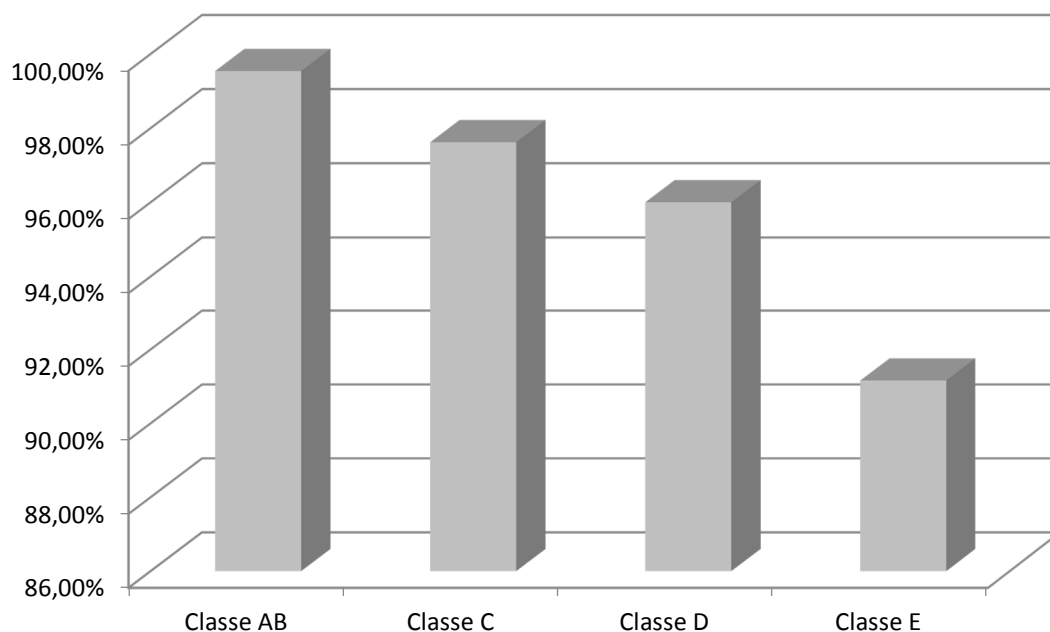
GRÁFICO 7: Consumo de Televisão entre 1992 e 2009



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010. p.67).

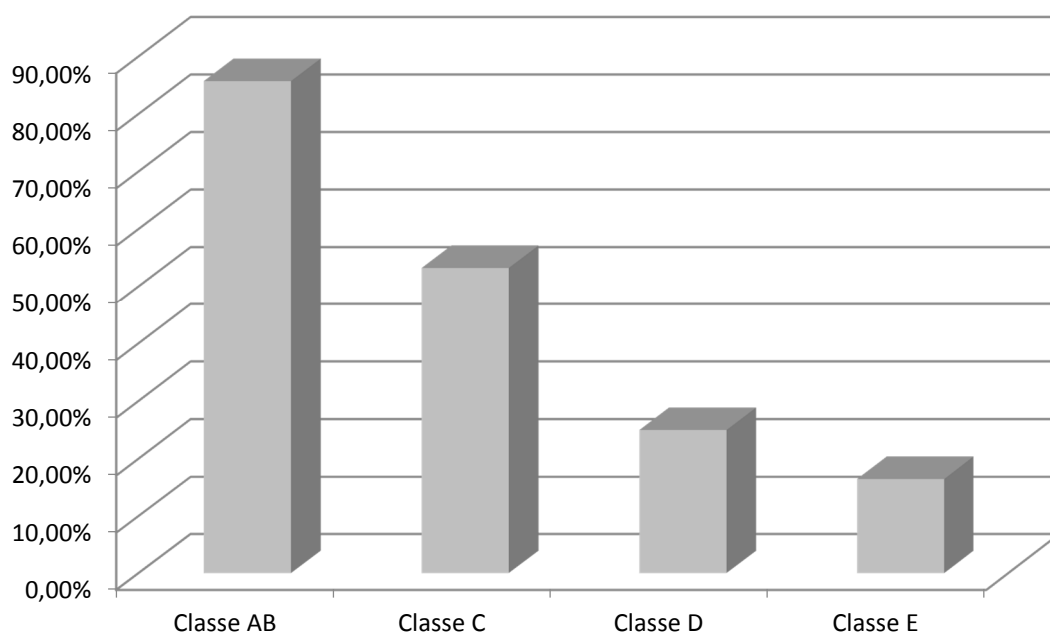
Observa-se que todos os itens crescem em proporção de consumo com o nível da renda. A televisão é bem mais em comum em todas as classes, sendo a classe C detentora de 97,62% do bem. Já a máquina de lavar, embora tenha maior crescimento dentre os três, é a que apresenta o acesso mais delimitado por classe, onde 85,72% da classe AB consome contra 16,48% da classe E. Tais verificações são expostas respectivamente nos gráficos 10 e 11.

GRÁFICO 8: Consumo de Televisão por nível de classe em 2009



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010. p.68).

GRÁFICO 9: Consumo de Máquina de Lavar Roupa por nível de classe em 2009

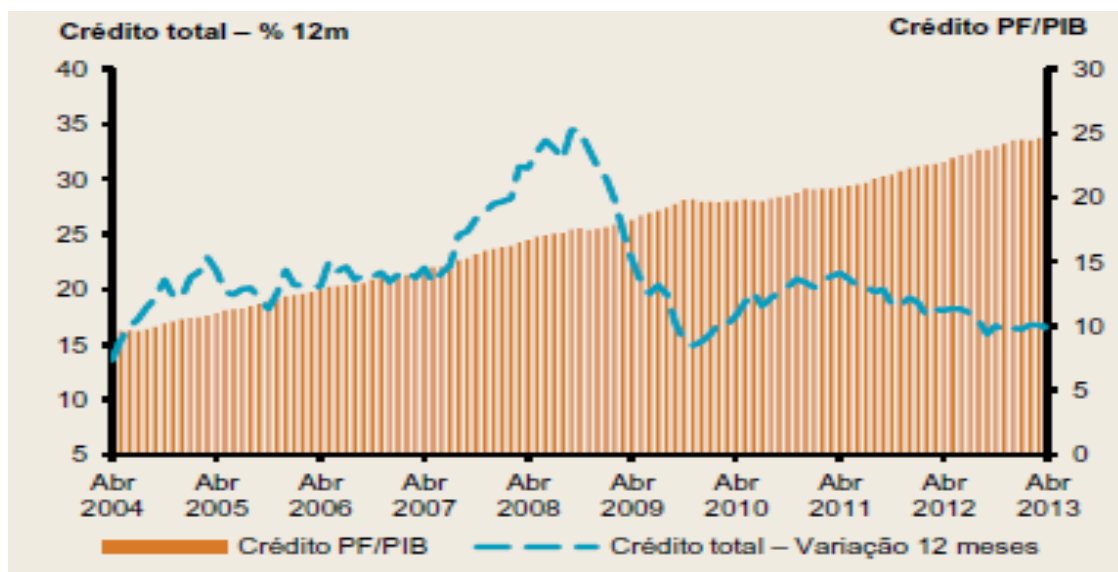


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010. p.68).

O movimento de desburocratização do crédito nos últimos anos que contemplou grande parte da população, favoreceu o movimento de consumo mencionado acima e foi notório no Relatório de Inflação do Banco Central de 2013. De acordo com o Relatório, a partir do segundo

semestre de 2003 que se notam os sinais de elevação da demanda por empréstimos, num contexto de retomada do nível da atividade econômica.

GRÁFICO 10: Crédito total e crédito famílias/PIB entre abril/2004 e abril/2013

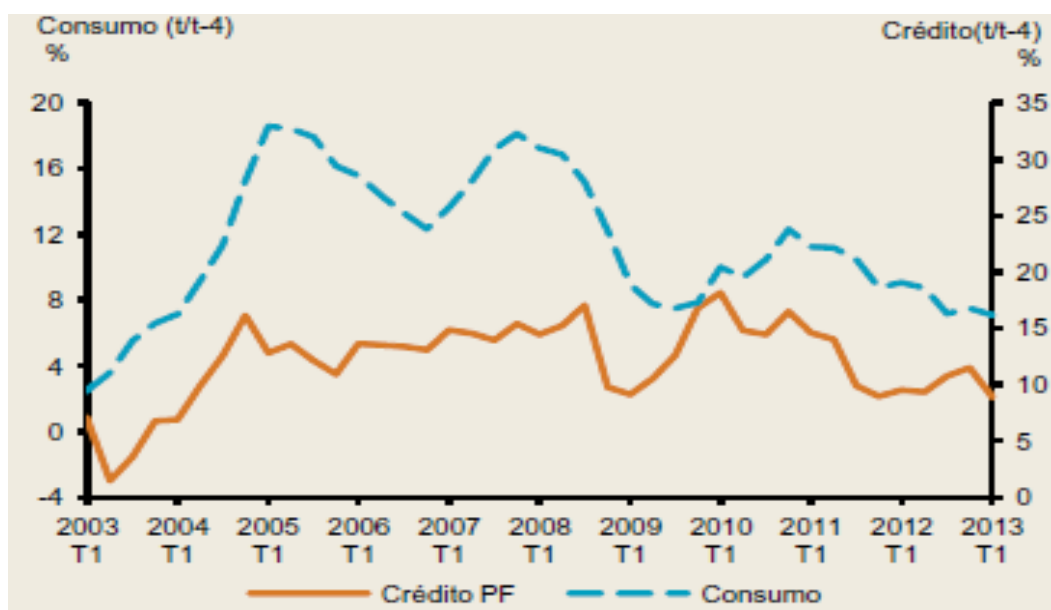


Fonte: BCB (2013, p.38).

Em especial o crédito a pessoas físicas, na qual atua diretamente no consumo das famílias, impactou no final de 2003 o aumento de 9,4% do PIB para 24,8% em abril de 2013, demonstrando a influência desse agregado no desenvolvimento econômico do Brasil.

No período de 2004 a 2008 conforme o gráfico abaixo, observa-se a expressiva expansão do crédito para consumo e aquisição de bens duráveis, na conjunção da estabilidade macroeconômica e crescimento de níveis de emprego e renda. Segundo o relatório, a melhora no desempenho macroeconômico favoreceu a redução das taxas de juros, com custo médio das famílias atingindo 43,9% a.a em dezembro de 2007, ante 66,6% a.a em 2003.

GRÁFICO 11: Crédito total e consumo das famílias



Fonte BCB (2013, p.38).

Em adicional, também cita as parcerias entre o sistema financeiro e as redes de comércio varejistas no financiamento de bens duráveis, pois ampliaram o acesso do crédito para a população de menor renda.

Verifica-se esse movimento utilizando o Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito. O indicador mensura a procura de crédito dos consumidores durante um determinado mês sobre uma amostra de cerca de 11,5 milhões de CPFs consultados na base de dados, que configuram alguma relação creditícia entre consumidores e instituições do sistema financeiro. As informações são disponibilizadas por segmento de região geográfica e classe de rendimento mensal.

Dado que utiliza-se o ano de 2008 como número índice (média igual a 100), a tabela a seguir consolida a média anual da renda pessoal no período de 2007 a 2015 por procura de crédito e demonstra esses elementos.

Em todos os rendimentos houveram demanda por crédito, mesmo que decaindo de um ano ao outro, entretanto constata-se que a população com renda mensal até 500 reais foram os consumidores que apresentaram saltos na procura por crédito. Comparando-se com a definição de classes econômicas de Neri (2010), temos a classe E como maior propensão a demandar crédito. Vale destacar que, essa classe econômica foi a que mais teve redução de pessoas no grupo de renda familiar, com queda de 4,32% no ano de 2008 para 2009, segundo pesquisa do FGV a partir de microdados da PNAD.



TABELA 3: Demanda do Consumidor por Crédito no período entre 2007 e 2015 (Média Anual de 2008 = 100%)

Classes (NERI)	Renda Pessoal	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Classe E	Até R\$ 500	91,45	100	89,57	131	157,27	164,97	178,89	148,03	141,87
Classe E e Classe D	R\$ 500 a R\$ 1.000	92,55	100	98,31	113,7	123,6	119,39	123,87	122,64	123,92
Classe C	R\$ 1.000 a R\$ 2.000	95,68	100	101,12	111,8	115,82	111,11	111,05	117,04	119,66
Classe C	R\$ 2.000 a R\$ 5.000	93,92	100	98,86	116,44	124,7	117,98	115,13	115,79	117,34
Classe B e Classe A	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	93,85	100	96,56	123,49	136,48	128,77	123,38	118,74	118,98
Classe A	Mais de R\$ 10.000	95,28	100	101,3	127,41	135,85	128,84	124,42	119,52	120,16

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Banco de Dados SERASA Experian e dos microdados da PNAD/IBGE utilizados por NERI (2010).

Obs.1: Os valores são calculados a partir do conceito de renda domiciliar per capita. Fontes de rendimento por classes: Classe E: 0 até 705 reais, Classe D: 705 até 1126, Classe C: 1126 até 4854, Classe B: 4854 até 6329 e Classe A: acima de 6329.

Diversas modalidades de crédito foram ofertadas e aperfeiçoadas ao longo desse período, como o crédito consignado\* em folha de pagamento que saltou de 6% para 14,48%, e aquisição de veículos de 19,9% para 26,1% do final de 2003 ao final de 2008.

A Lei nº 10.820/2003 regulamentou a concessão e expansão de crédito consignado aos trabalhadores assalariados do setor privado e público, assim como, aos aposentados e pensionistas no INSS. Para aquisição de veículos, as operações de *leasing*\* atreladas a ausência da cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e do parcelamento do Valor Residual Garantido em 2003, favoreceram o aumento de 9.6 p.p na compra de automóveis. Já as modalidades de cheque especial e crédito pessoal não consignado caíram respectivamente 2,8 p.p e 3,1 p.p.

Vale destacar que a modalidade de crédito imobiliário aparece estável nesse período de análise, porém o segmento de crédito imobiliário foi o que mais se expandiu, principalmente

---

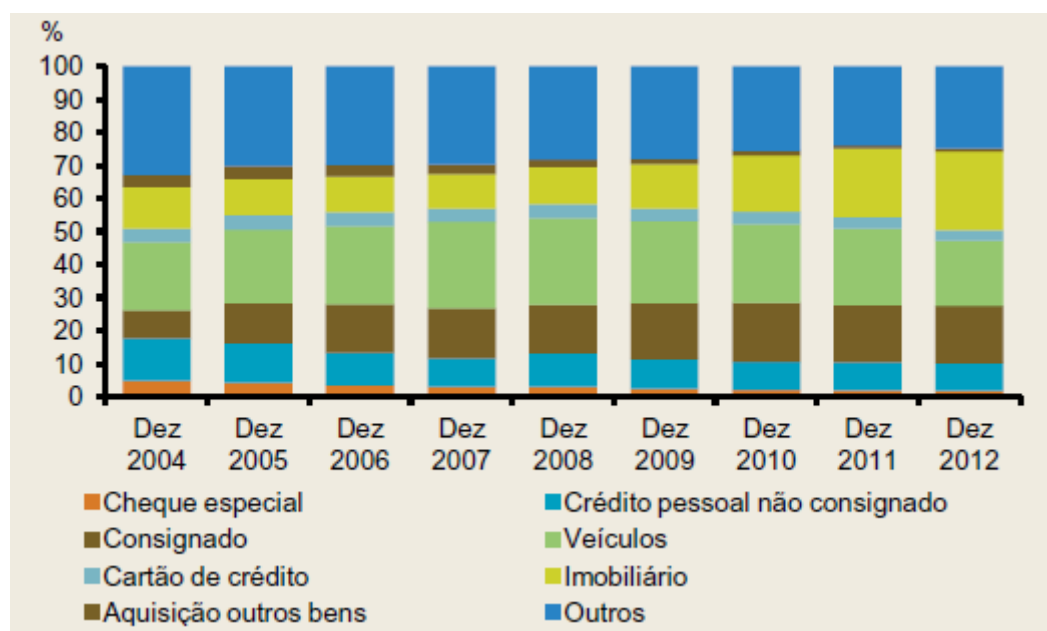
\*É um empréstimo com pagamento indireto, cujas parcelas são deduzidas diretamente da folha de pagamento da pessoa física. Ele pode ser obtido em bancos ou financeiras, cuja duração não deve ser superior a 72 meses

\* O leasing é um contrato denominado na legislação brasileira como “arrendamento mercantil”. As partes desse contrato são denominadas “arrendador” e “arrendatário”, conforme sejam, de um lado, um banco ou sociedade de arrendamento mercantil e, de outro, o cliente. O objeto do contrato é a aquisição, por parte do arrendador, de bem escolhido pelo arrendatário para sua utilização. O arrendador é, portanto, o proprietário do bem, sendo que a posse e o usufruto, durante a vigência do contrato, são do arrendatário. O contrato de arrendamento mercantil pode prever ou não a opção de compra, pelo arrendatário, do bem de propriedade do arrendador

devido a Lei 10.931/2014 na qual, dentre as medidas implementadas, as desonerações tributárias no setor da construção civil e o crédito habitacional com descontos em folha de pagamento, contribuíram para expansão desta modalidade.

Conforme o gráfico 12, mesmo com a conjuntura de crise financeira internacional a partir de 2008, a proposta política baseava-se em manter as condições de liquidez, logo o crédito a pessoas físicas alcançou 24,8% do PIB em abril de 2013 frente a 17,6% do PIB em dezembro de 2008. Além disso, destacam-se os aumentos de 15% para 18% na modalidade de crédito consignado e de 10,2% para 25% no crédito imobiliário.

GRÁFICO 12: Composição das dívidas bancárias das famílias

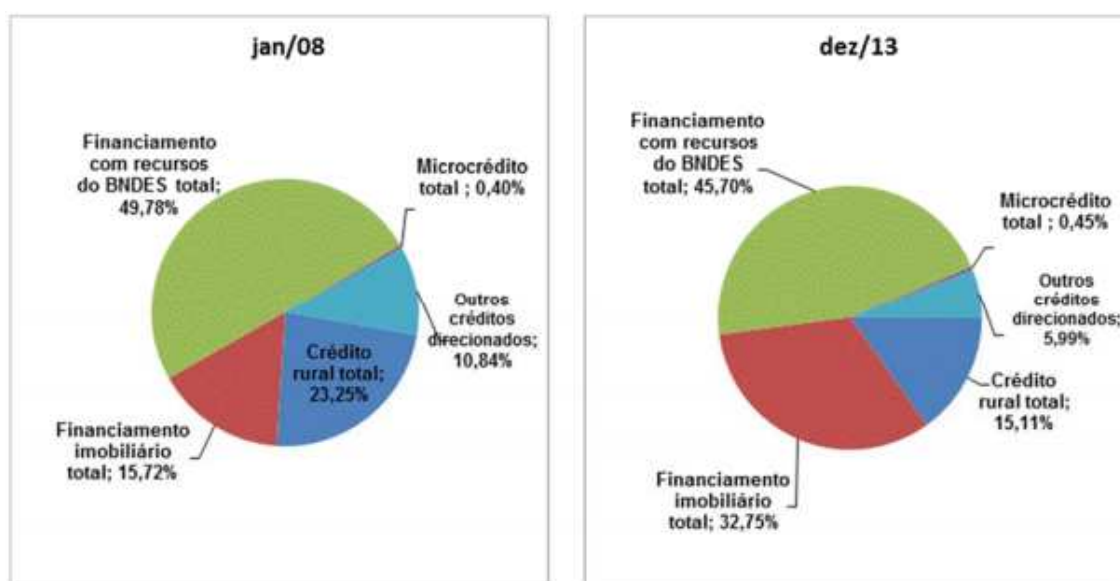


Fonte: BCB (2013, p.39).

Um fator particular para o setor de crédito imobiliário foi a inserção de bancos privados na atuação desse mercado, visto que os financiamentos em sua grande maioria eram realizados por bancos públicos como Caixa Econômica Federal, assim como o forte desempenho do governo como o programa “Minha Casa, Minha Vida”, que incentivou a busca da casa própria através do subsídio de acordo com a renda do trabalhador, dinamizando o setor.

Esse crescimento pode ser acompanhado no gráfico 13 utilizado na nota técnica do DIEESE de maio de 2014 sobre A Evolução do Crédito na economia brasileira 2008-2013, na qual demonstra a maior participação da carteira crédito imobiliário no total de recursos direcionados entre o período de janeiro de 2008 que foi de 15,72% para 32,75% em dezembro de 2013.

GRÁFICO 13: Participação relativa das modalidades de crédito direcionado Brasil - janeiro/2008 e dezembro/2013.



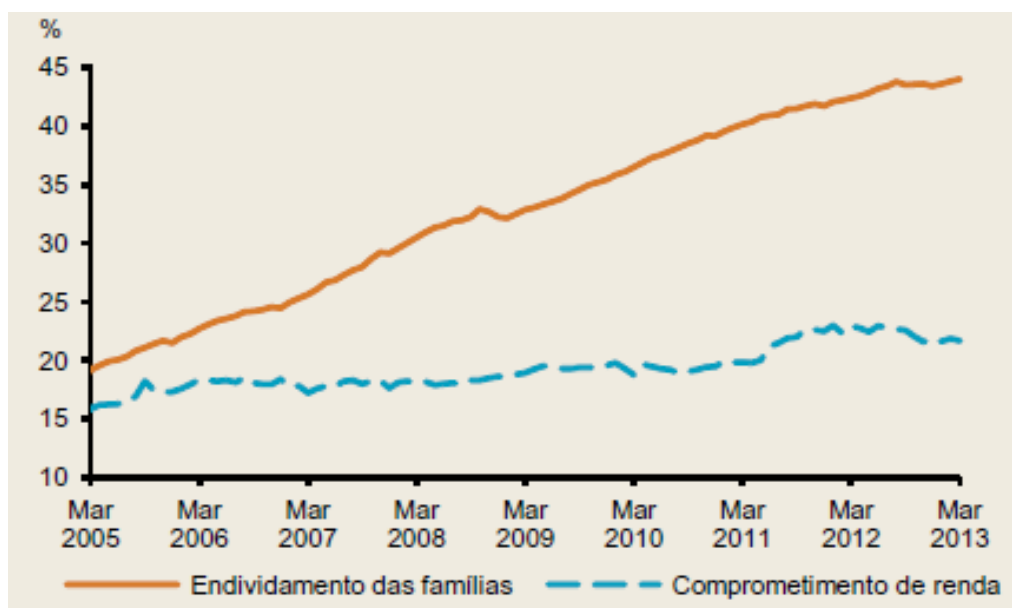
Fonte: DIEESE (2014. p. 16).

Em virtude disso, houve uma queda nos financiamentos para aquisição de bens duráveis, de 29,2% para 19,3%, sendo aquisição de veículos com retração significativa de 26,8% para 18,3%. Do mesmo modo, recuaram as modalidades de cheque especial de 3% para 1,9%, cartão de crédito financiado, de 4,1% para 3,2% e crédito pessoal excluindo o consignado de 10,2% para 8,4%.

O gráfico 14 demonstra o exame do comprometimento e evolução dos níveis de endividamento da renda, indicando uma situação de avanço na qualidade do *portfólio*, pois as dívidas das famílias consolidaram-se em modalidades nas quais trazem menor risco e prazos dilatados, como crédito consignado e crédito imobiliário.

Assim, o aumento da demanda por crédito imobiliário fez com que a renda comprometida com juros e amortização aumentasse intensamente no período de 2011, conforme o gráfico abaixo.

GRÁFICO 14: Endividamento e comprometimento de renda



Fonte: BCB (2013, p.39).

Assim, encerra-se esta seção na qual se buscou apresentar as condições favoráveis do mercado de crédito e conclui-se o primeiro capítulo sobre o conteúdo da NCM e os elementos que corroboram esse estudo.

## **CAPÍTULO 2 – OS LIMITES DA METODOLOGIA DA NCM**

No primeiro capítulo foi apresentado o estudo sobre NCM e a exposição dos instrumentos que estão por trás deste argumento. Neste capítulo, a análise está na identificação e proposta de ferramentas que se contrapõem as escolhidas na validação da tese de que surgiu uma nova classe média no Brasil. Na primeira seção é feita um exame quanto a estrutura e o método utilizado na concepção do diagnóstico de classe média. Na segunda seção desenvolve-se o método de cálculo do Salário Mínimo Necessário (SMN) calculado pelo DIEESE e o contraste entre o SM ofertado pelo governo e o SMN. Na terceira seção aborda-se a questão do endividamento das famílias.

### **2.1 Crítica da Estrutura e Critérios da Análise da NCM**

O estudo das classes médias em países emergentes poucas vezes utilizam categorias profissionais ou patrimônios estoque, em sua maioria são definidas a partir do nível de fluxo de renda. Dentro deste critério pode-se encontrar intervalos de renda mais ou menos amplos, assim como o limite mínimo mais ou menos distante da linha da pobreza. (SALAMA,2014)

A mensuração de classe média em termos absolutos e relativos tem impacto em qualquer que seja a definição aplicada, entretanto os modos de cálculos influenciam as estimativas.

Em Salama (2014), o autor cita o estudo de Lora e Farjado 2011, na qual reúne uma comparação entre os resultados obtidos para os principais países latino-americanos, conforme a tabela 16. Quanto menor é a diferença entre os limites extremos e quanto mais distante for o limite inferior da linha de pobreza, *ceteris paribus*, menor será a importância numérica das classes médias. A classe média tenderá a crescer mais rápido com o aumento da renda média e diminuição da pobreza (SALAMA, 2014)

TABELA 4: Importância comparada das classes médias, em 2007, em porcentagem da população total

Países	Valores Definidos a partir de níveis de renda		Valores Definidos a partir da renda média	Valores Absoluto e relativo	
	2 a 10\$	2 a 13\$	0,5 a 1,5 vezes	0,75 a 1,25 vezes	10\$ a 95º percentil
Argentina	45	57	46	23	45
Brasil	58	67	45	24	27
Chile	61	71	45	23	27
México	59	66	40	20	17
América Latina	58	66	42	22	21

Fonte: LORA; FARJADO (2011, p. 22) *apud* SALAMA (2014, p. 9)

A abordagem de Neri (2010) classifica as classes em limites absolutos de renda, com definição de renda próxima a linha da pobreza e assim, estreita-se a análise.

O caráter generalista que se apresenta na definição ampla agrupa pessoas heterogêneas em um mesmo universo. Ou seja, ao se fixar o piso do limite da renda próximo a linha da pobreza restringe-se o espaço para outras categorias no intervalo entre pobres e classe média e cria-se a fantasia que uma quantidade expressiva de pobres atingiu o status de classe média.

A utilização de uma definição estreita é mais conveniente porque os dados encontram-se de forma mais selecionada, e assim, a análise social e de suas transformações seguem de acordo com a realidade. Ademais, minimiza-se a condição generalista, e portanto, sua heterogeneidade.

O critério de renda “é problemático, pois, para um mesmo segmento de renda, os perfis sociais pertinentes podem ser completamente diferentes”, lembra Bosc (2013, p.41); por isso seria conveniente associar a esse critério outros, tais como o nível de educação, a estabilidade ou a precariedade do emprego e o patrimônio. Pode-se, então comprar as novas classes médias às antigas classes médias, de acordo com o predomínio do capital econômico ou cultural (SALAMA, 2014, P. 10).

E essas diferenças estendem-se a outros países, como o caso da Índia. Baseando-se em critérios nas quais as rendas médias admitem os limites mínimos próximos da linha da pobreza, os números entre as diversas análises saltam:

As diferenças de cifras são ainda mais importantes para o caso da Índia. Segundo as análises do McKinsey Global Institute (2013), as classes médias desse país compreendem 50 milhões de pessoas em 2005; para a mesma data, o Banco Mundial as estima em 264 milhões, a partir de uma definição adotada por Ravallion (SALAMA, 2014, P. 10).

Uma segunda abordagem para estimação de classe média apoia-se sobre comportamento de consumo de bens de consumo duráveis e caros por parte da classe média.

A *Canergie Foundation* usa a capacidade de comprar automóveis como identificação das classes médias em países emergentes. O estudo de Uri e Shimelsi (2012) utilizou esse critério para *quantificar* as classes médias e nele encontrou na China em 2010, 106 milhões de indivíduos inclusos na classe média, no caso da Índia 70,5 milhões e no Brasil 84,15 milhões de indivíduos, o equivalente a 42% da população.

O estudo do *Boston Consulting Group* (BCG,2013) leva em consideração o cruzamento das rendas e do consumo das famílias e infere que o conteúdo das cestas de consumo de cada categoria social evolui com o aumento da renda. Certos bens tornam-se marginalizados a partir do momento que a renda aumenta, tornando-os atrelados a rendas inferiores.

O estudo do BCG (2013) conclui que se o movimento de definição de classes médias se der dessa maneira, a utilização desse tipo de abordagem apresenta imprecisões para o futuro. A venda de carro como “*proxy*” para bens consumos duráveis perde a eficácia visto que o mercado de automóveis vem produzindo veículos “*low cost*” com o intuito da diferenciação do produto atingir outros segmentos da população.

Além desses fatores, a utilização do Critério Brasil também apresenta limitações. Em Rosa, T,M, et al (2014), os autores apontam que a quantidade de bens duráveis nas residências tendem a ser de uma unidade, devido ao alto valor unitário e que muitos podem variar de acordo com o número de moradores na residência. Também há casos de domicílios unipessoais, na qual a chance de ter mais de uma unidade de bens duráveis é mais difícil, contudo não implica que o poder de aquisitivo do mesmo seja diminuído. Além disso, a diferenciação através da qualidade não é levada em consideração. São englobadas no mesmo peso, famílias que possuem bens duráveis com maior valor agregado e sinalizando assim maior poder aquisitivo, e a outras famílias que possuem uma versão simples.

Portanto, verifica-se um estudo de nova classe média sujeito a métodos subjetivos, sem consenso e com uma estrutura que contempla uma vasta amplitude de variação dentro do seu escopo de análise.

## **2.2 Salário Mínimo pelo DIEESE**

De acordo com o artigo 7º da Constituição de 1988, o salário mínimo é definido para atender às necessidades básicas do trabalhador e às de sua família no que tange a moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social e assim como, os devidos ajustes para que sejam preservados os poder aquisitivo do mesmo.

Com isso, para a metodologia do SMN do Departamento Intersindical de Estatística e estudos Socioeconômicos (DIEESE), utilizam-se essas orientações e acrescenta-se como

parâmetro de gasto com alimentação do trabalhador, o custo da Cesta Básica De Alimentos (Decreto lei nº 399).

Segundo a Instituição, para obter as horas de trabalho para adquirir Cesta Básica, o cálculo é feito através das horas que o trabalhador que ganha salário mínimo precisa trabalhar para comprar a Cesta Básica de Alimentos.

Considera-se família composta por 2 adultos e 2 crianças, que por hipótese consomem como 1 adulto.

$$\frac{\text{Salário Mínimo}}{220} = \frac{\text{Custo da Cesta}}{x}$$

$$x = \frac{\text{Custo da Cesta}}{\text{Salário Mínimo}} * 220$$

Já para o Salário Mínimo Necessário temos:

$$C.F.A. = 3 * C.C.$$

$$\frac{C.F.A.}{x} = \frac{0,3571}{1,00}$$

$$0,3571x = C.F.A.$$

$$x = \frac{C.F.A.}{0,3571}$$

Onde:

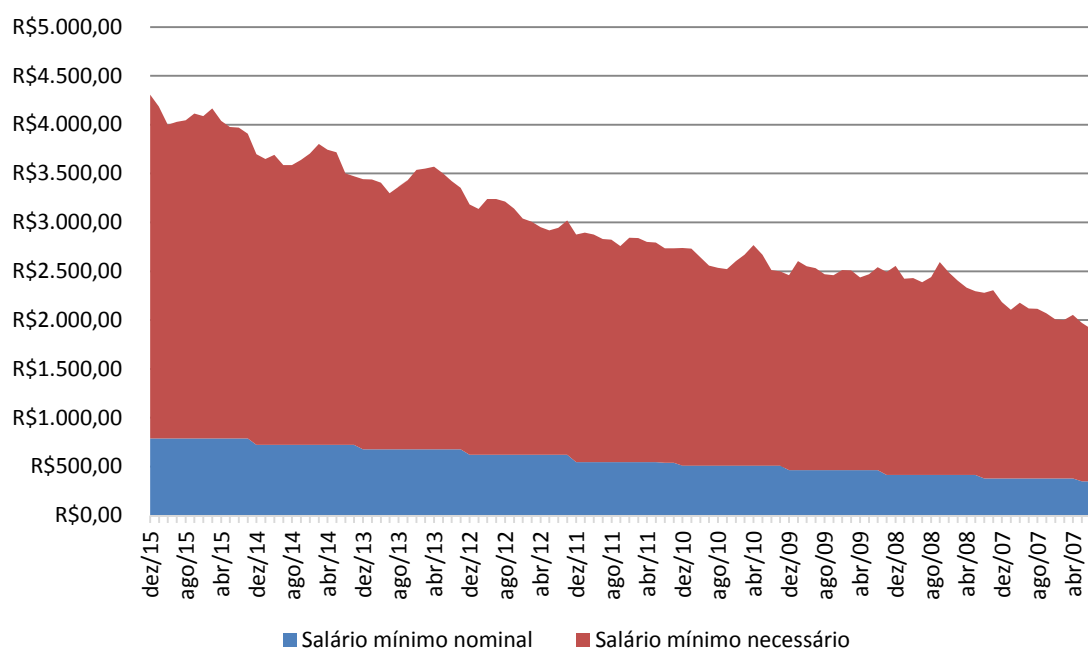
C. F. A. = Custo Familiar de Alimentação e

C. C. = Custo de Cesta Básica de maior valor

Adiante, segue os presentes números do DIEESE com as respectivas variações mensais no período de 2015 a 2007.



GRÁFICO 15: Salário mínimo nominal x Salário mínimo necessário no Brasil entre 2015 e 2007

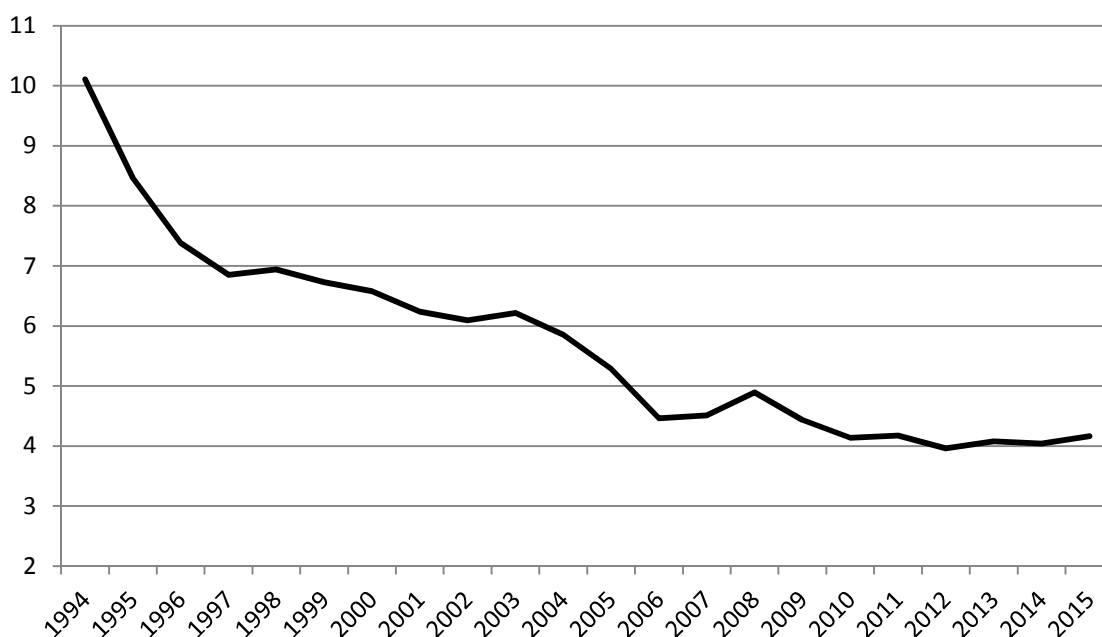


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DIEESE.

Os números encontrados pelo DIEESE são a base para os comentários de Gomes (2016) sobre o Salário Mínimo no Brasil e traz pontos interessantes que serão discutidos abaixo.

O gráfico 16 abaixo apresenta que a partir 2006, houve uma desaceleração do poder aquisitivo do Salário Mínimo com relação ao consumo das cestas básicas de alimentos, e assim alcançando uma média de 2,08 a partir de 2010, na qual sinaliza um esfacelamento da política de valorização salarial.

GRÁFICO 16: Diferença entre o Salário mínimo oficial e o salário mínimo necessário no Brasil entre 1994 e 2015



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DIEESE como utilizado por GOMES (2016).

Pode-se aferir através desses dados que a diferença, em média, na qual chegou a atingir dez vezes maior no segundo semestre de 1994, teve uma queda acentuada até 2006 para 4,46 vezes e alcançando somente uma estabilidade a partir de meados de 2009, com a diferença, em média, por volta de quatro até 2015.

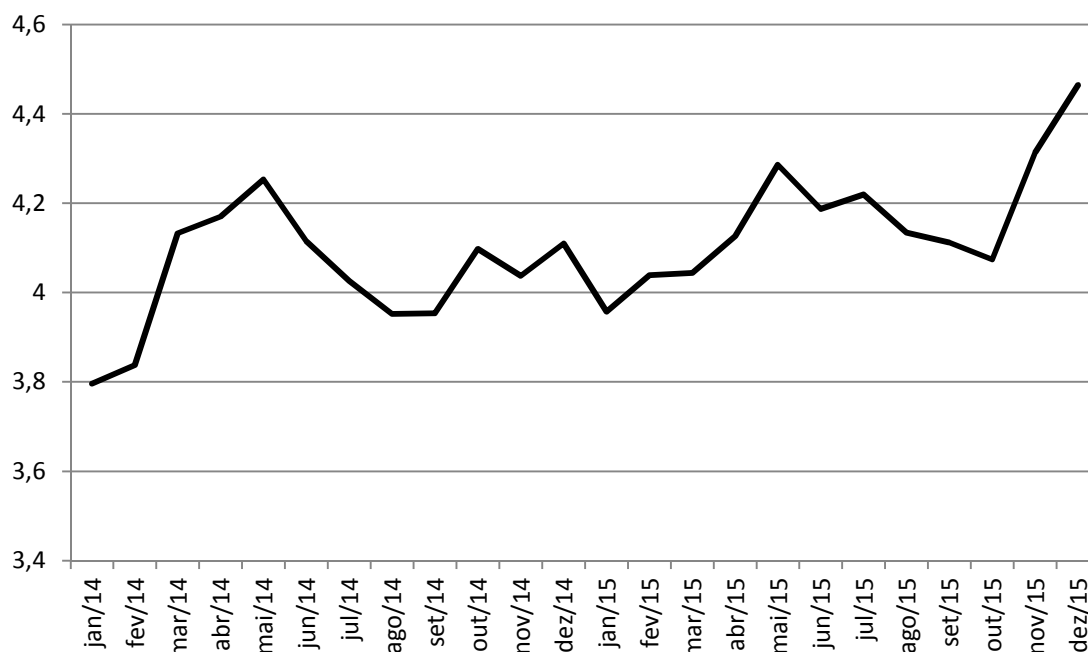
O autor justifica esta perda dos ganhos reais do Salário Mínimo aos parâmetros que a Política de Valorização do Salário Mínimo toma como reajuste anual: o índice de inflação acumulados mensalmente do ano anterior e o de crescimento do PIB de dois anos anteriores. Desse modo, realiza as seguintes implicações:

Isso traz dois resultados negativos para a prometida valorização. De um lado, os indicadores oficiais da inflação estão muito mais elevados do que aqueles apurados no período anterior, trazendo ainda mais distorções, na medida em que ocorre um efetivo encarecimento dos meios de consumo da classe trabalhadora, cotidianamente, deixando o Salário Mínimo desindexado, pois sua correção só ocorre uma vez a cada ano. De outro lado, os baixos níveis de crescimento do PIB retiraram a possibilidade de grandes ganhos acima da inflação. Estima-se que em 2015 o crescimento do PIB foi, inclusive, negativo (-3,8%). Com isso, o Salário Mínimo oficial tem sido reajustado com menor possibilidade de ganhos reais e, além disso, a inflação do dia-a-dia o corrói continuamente, reduzindo seu poder aquisitivo entre um reajuste anual e outro.

Para visualizar o efeito do desgaste inflacionário, Gomes (2016) examina a variação mensal da diferença entre Salário Mínimo oficial e SMN nos últimos dois anos. Pode-se notar

que a diferença em relação ao SMN eleva-se logo depois do mês de reajuste e segue oscilando, às vezes com grandes picos de alta.

GRÁFICO 17: Diferença mensal entre o salário mínimo oficial e salário mínimo necessário



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do DIEESE como utilizado por GOMES (2016).

No seu trabalho quanto a distribuição salarial, Gomes (2016) utiliza dados da Pnad 2014 para analisar as condições de vida e de trabalho da população brasileira. Na tabela 20, temos a distribuição da população com 15 anos ou mais de idade por faixa de remuneração.

TABELA 5: Distribuição da população com 15 anos ou mais de idade por faixa de remuneração para o ano de 2014

<b>Faixa salarial</b>	<b>População</b>	<b>%</b>
Até 1/2 salário mínimo	11.975	7,52
Mais de 1/2 salário mínimo a 1 salário mínimo	30.664	19,26
Mais de 1 a 2 salários mínimos	40.700	25,56
Mais de 2 a 3 salários mínimos	17.417	10,94
Mais de 3 a 5 salários mínimos	11.314	7,1
Mais de 5 a 10 salários mínimos	7.007	4,4
Mais de 10 a 20 salários mínimos	2.370	1,49
Mais de 20 salários mínimos	863	0,54
Sem rendimento	33.857	21,26
Sem declaração	3.076	1,93
<b>TOTAL</b>	<b>159.243</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD 2014/IBGE.

O autor observa que do total de 160 milhões de habitantes, aproximadamente 21% não recebem remuneração do trabalho e cerca de 52% recebem até dois salários mínimos, logo encerra esta questão concluindo que, estes encontram-se abaixo do que seria necessário para atender as necessidades básicas calculadas pelo DIEESE.

### 2.3 Inadimplência

O início do processo de desconcentração da renda na década de 2000 teve por consequência a modificação da estrutura social brasileira, favorecendo possibilidade para a homogeneização do padrão de consumo, com a inserção de segmentos de classes denominadas pela literatura de *working poor* ao acesso de consumo em massa capitalista. Diante disso, cabe considerar no período descrito o papel do financiamento nas decisões de consumo das famílias, em especial as da base da pirâmide social, para quem o crédito é primordial na aquisição de bens. (POCHMANN,2014)

Através do endividamento, as famílias antecipam para o presente o recurso necessário para a aquisição de bens e serviços. Segundo os dados utilizados por Pochmann (2014), “entre os anos de 2002 e 2009, por exemplo, as operações de crédito no Total do Produto Interno Bruto aumentaram em 86%, passando de 24,2% do PIB, em 2002, para 45%, em 2009”.

A tabela 6 apresenta os dados do Indicador Serasa Experian de Inadimplência do Consumidor acumulada em 12 meses em percentual para os anos de 2009 a 2014. Observa-se que os anos de 2011 e 2012 foram registradas altas de 21,5% e 15,0%, respectivamente, e que em 2013 houve recuo de 2% na comparação do ano anterior. Ademais, o ano de 2014 apresentou a mesma taxa que o ano de 2010, alta de 6,3%.

TABELA 6: Indicador Serasa Experian de Inadimplência do Consumidor - Variação Acumulada em 12 Meses – 2009 a 2014

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GERAL	5,9	6,3	21,5	15,0	-1,9	6,3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do SERASA Experian.

Em uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), o Sistema de Proteção ao Crédito Brasil (SPC) e a Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) divulgada em outubro de 2012, “Como o consumidor brasileiro paga as contas” avalia o perfil dos brasileiros adimplentes e inadimplentes. A pesquisa separou a população em estratos de renda de acordo com a renda familiar mensal, conforme a tabela 7 abaixo:

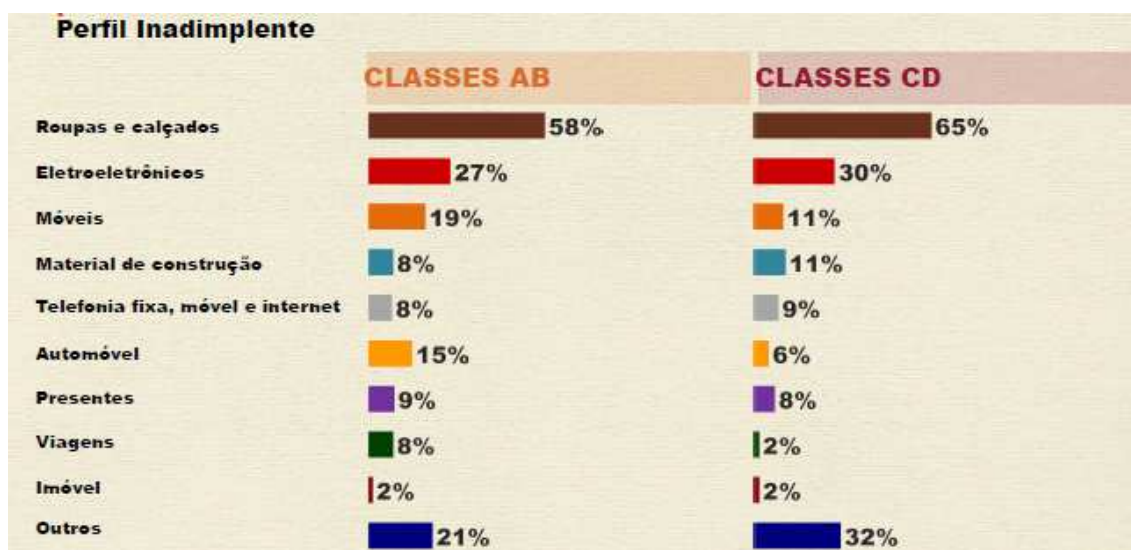
Tabela 7 – Renda Familiar Mensal - 2012

Renda Mensal Familiar Mensal	
Classe A1	Mais de R\$ 11.100,00
Classe A2	De R\$ 7.001,00 a R\$ 11.000,00
Classe B1	De R\$ 3.826,00 a R\$ 7.000,00
Classe B2	De R\$ 2.201,00 a R\$ 3.825,00
Classe C1	De R\$ 1.376,00 a R\$ 2.200,00
Classe C2	De R\$ 906,00 a R\$ 1.375,00
Classe D	De R\$ 601,00 a R\$ 905,00
Classe E	Até R\$ 600,00

Fonte: Elaboração própria a partir do dados da pesquisa SPC (2012).

Com isso, a pesquisa discriminou dentre os inadimplentes, os bens consumidos por classes, conforme gráfico 18. Roupas e calçados foram apontados por 65% dos inadimplentes da classe C e D, e sem seguida eletrônicos com 30% do comprometimento das dívidas.

GRÁFICO 18: Porcentagem da renda média mensal comprometida com o pagamento das contas em atraso.

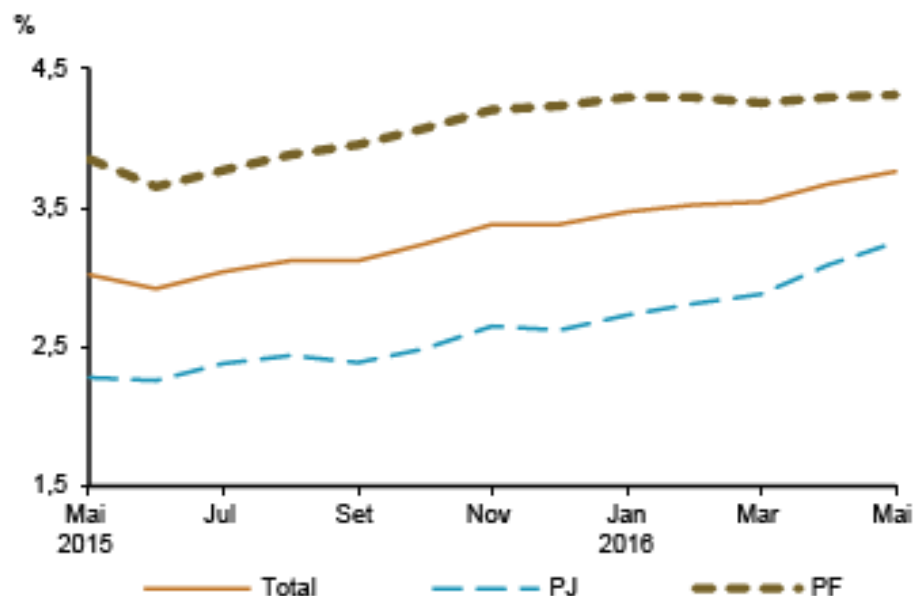


Fonte: CNDL, SPC e UFMG (2012).

Tal resultado de inadimplência alta para os itens citados acima pode ser comentada a partir do momento que, possivelmente as pessoas podem ter interesse em saldar primeiramente despesas mais importantes, como transporte, saúde e alimentação e optam pelo adiamento do pagamento de despesas menos relevantes no momento, como roupas e calçados. Contudo tal justificativa deixa um campo aberto para pesquisas mais aprofundadas, dado que a literatura sobre endividamento da classes média brasileira carecem de informações mais restritas.

Para dados atuais sobre inadimplência, temos o Relatório de Inflação do Banco Central de junho de 2016, com a visualização no gráfico 19. Nele, pode-se notar o aumento da taxa de inadimplência, já que em maio a taxa alcançou 3,8% aumentando 0,3 pp em 3 meses e 0,8 pp anualmente.

GRÁFICO 19 Taxa de Inadimplência\* – Maio de 2015 a Maio de 2016



Fonte: BCB (2016. p.39).

Desse modo, o segundo capítulo procurou apresentar as ferramentas de contraposição utilizados no primeiro capítulo deste trabalho. Contudo, mantém a crítica no nível de análise dos que defendem a NCM, portanto uma análise mais micro. A partir disso, verifica-se que o capítulo dois concebeu os insumos relevantes para as críticas com dimensão macro que serão desenvolvidas no capítulo seguinte.

---

\* Inadimplência refere-se nos sistema financeiro operações com atraso superior a noventa dias.

### CAPÍTULO 3 – OS LIMITES DO CONCEITO DE NCM

Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD 2013), as classes médias deverão estar mais concentradas nos países emergentes e se elevarão a 3,35 bilhões de indivíduos em 2020 e, 4,9 bilhões em 2030, tudo mais permanecendo constante.

A previsão para 2030, segundo estudo de Ernst e Young (2013), é que dois terços das classes médias mundiais residirão na Ásia, 10%, na América Central e do Sul, contra, em 2010, um terço na Ásia e 9% na América Central e do Sul. Em Salama (2014), o autor descreve alguns critérios usados em análises sobre as classes médias:

Certos economistas veem nessa ascensão das classes médias uma oportunidade de redinamizar o crescimento das economias emergentes ameaçadas pelo "*middle income trap*" (armadilha da renda média), impulsionada pelo crescimento dos bens de consumo duráveis sofisticados. Outros economistas consideram que a ascensão das classes médias provém do crescimento e que um círculo virtuoso poderia existir entre crescimento e classes médias. Ao contrário, outros autores destacam que uma redistribuição de renda em favor das categorias menos favorecidas seria suscetível de dinamizar o crescimento e, isso acontecendo, de diminuir a pobreza (SALAMA, 2014, P.8).

Sob o mesmo ponto de vista de Pochmann (2014), é inegável que houve um movimento de transformação da estrutura social brasileira no início do século XXI, e ligado a isso, diversos estudos foram desenvolvidos para interpretar essas mudanças na sociedade. A apropriação do termo “surgimento de uma nova classe média” disseminou-se de forma explicativa para esta transição, entretanto, tais abordagens realizam uma análise de forma simplificada e com critérios insuficientes, conforme foi apontado no capítulo 2 deste trabalho.

Em suma, este capítulo tem como finalidade aprofundar a crítica sobre essas análises, em especial comparando com o primeiro capítulo e acrescentando elementos externos que não foram levados em consideração na abordagem corrente de “nova classe média brasileira”. Para isso, a primeira seção visa demonstrar brevemente a consolidação da classe média tradicional nos países desenvolvidos com o movimento de expansão do capitalismo fordista e apresenta como foi o movimento no caso brasileiro, da tradicional classe média à incorporação de segmentos de baixa renda, relacionado equivocadamente a ascensão social. Na segunda seção consolida-se o desenvolvimento da crítica através dos pontos mencionados no segundo capítulo. Na terceira seção investiga-se o caráter de superexploração desta nova classe média.



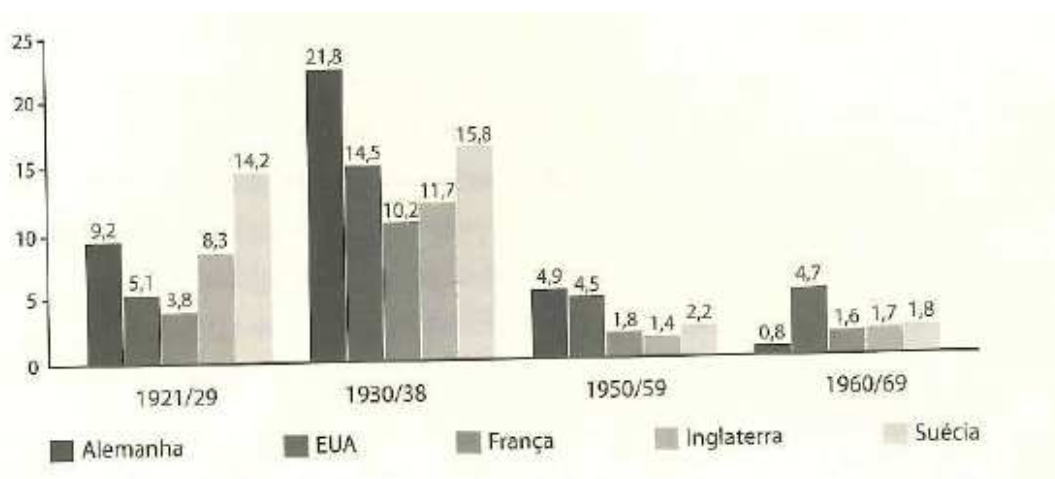
### 3.1 Classe Média Tradicional x Nova Classe Média Brasil

O argumento de que a classe média está substituindo a classe trabalhadora é contestada no livro ‘O mito da grande classe média’, de Márcio Pochmann, através dos meios em que a reprodução social se dá sob o capitalismo. Segundo o autor, as diferentes fases do capitalismo, como a livre concorrência, a oligopolista, a pós industrial e a monopolista transnacional, apresentam influência na estrutura social. (POCHMANN,2014)

O período que decorreu da Segunda Guerra Mundial conhecido como “*Golden Years*” do capitalismo foi viabilizado pelo crescimento econômico nos países desenvolvidos. Mesmo estes com suas diferenças internas, adotaram o capitalismo fordista, na qual assegurou condições de quase pleno emprego de mão de obra, com taxas de desemprego baixas, elevação do rendimento da classe trabalhadora, ganhos de produtividade e a existência de agenda dos trabalhadores pleiteada por décadas anteriores.

O gráfico 20 caracteriza propriamente este período, pois pode-se verificar a taxa de desemprego nesses países abaixo de 5% do total da população ativa, o que facilitou o acesso ao crédito para aquisição de bens duráveis. Assim, criou-se condições favoráveis para incorporação dos trabalhadores no nível de consumo e em um processo de desconcentração da renda funcional em conjunto com o crescimento econômico.

GRÁFICO 20: Taxa Média de desemprego (em % da força de trabalho) na Alemanha, EUA, França, Inglaterra e Suécia em períodos selecionados



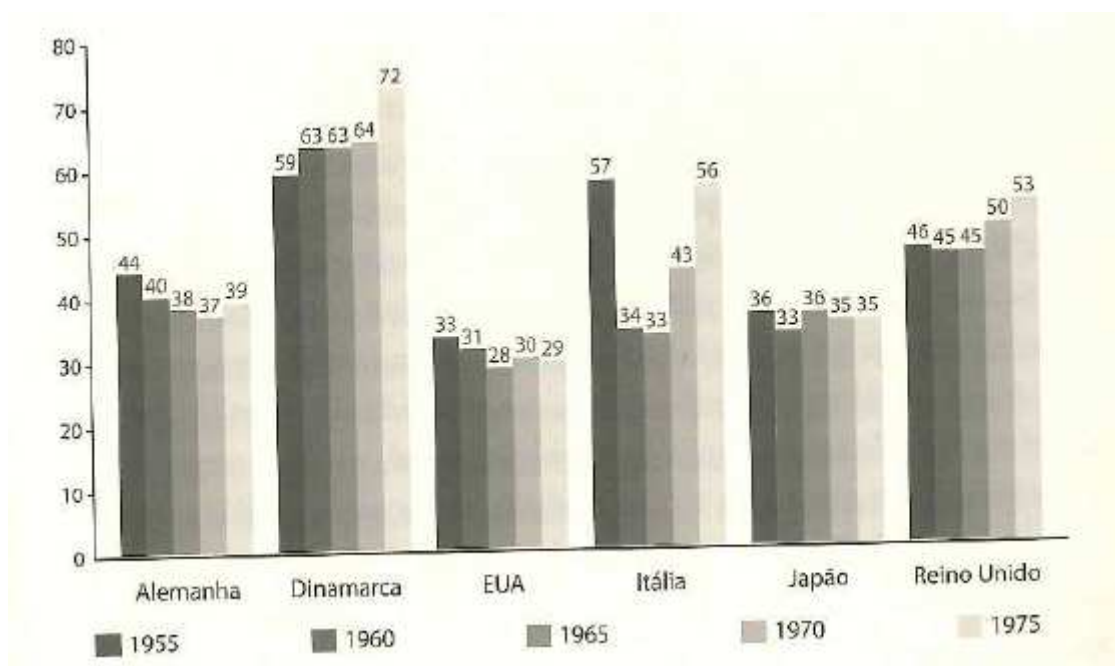
Fonte: MATTOSO, 1995. p. 27 *apud* POCHMANN, 2014 p. 53.

Cabe desatacar que, essa organização social e política consolidada no Estado de Bem Estar Social experimentada pelos países desenvolvidos, não se configurou como ascensão de uma nova classe média.

O que houve foi a interpretação de que a força política dos trabalhadores, por meio de suas organizações de interesses (associações, sindicatos e partidos políticos), tornara possível a elevação do padrão de vida com acesso aos direitos sociais e trabalhistas (POCHMAN,2014, p.52).

Abaixo, o gráfico apresenta a taxa de sindicalização, indicando a resolução desse movimento de força política da agenda dos trabalhadores, principalmente nos países de capitalismo fordista.

GRÁFICO 21: Taxa de Sindicalização (em % da força de trabalho) na Alemanha, Dinamarca, EUA, Itália, Japão e Reino Unido em períodos selecionados



Fonte: MATTOSO, 1995, p. 47 *apud* POCHMANN, 2014, p. 53.

As economias desenvolvidas formaram uma estrutura mais homogênea, na qual o acesso aos direitos sociais e trabalhistas possibilitaram um nível de consumo desconectado de concentração de renda e em conjunto com o ritmo de maior crescimento econômico.

No Brasil e nos países que obtiveram industrialização manufatureira somente no século XX, a urgência da produção manufatureira tornou-se fundamental para a expansão econômica, assim como o acompanhamento do Estado como membro concentrador da riqueza e impulsionador da industrialização verificada entre as décadas 1930 e 1980. (POCHAMANN, 2014)

A inserção internacional dos países periféricos em contraste com os países desenvolvidos está contida na análise da CEPAL dos anos 50. O marco analítico específico à América Latina tem como ferramenta a Teoria Centro Periferia, na qual as economias

especializadas na exportação de bens primários tendem a deterioração dos termos de troca e ao desequilíbrio estrutural da Balança de Pagamentos. (BIELSCHOWSKY, 1998)

Como a periferia latino-americana exportava bens primários e importava manufaturas, mesmo com o processo substitutivo, as importações ainda sim estavam pressionadas pelo crescimento da renda da nova estrutura produtiva e consequentemente impactando a Balança de Pagamentos. O mecanismo de resolução era a realização de políticas de industrialização como o ISI (Industrialização por Substituição de Importações) para superar a vulnerabilidade externa. (BIELSCHOWSKY, 1998)

A primeira fase da industrialização até a década de 1930 era baseada na produção de bens não duráveis e intermediários, com organização sindical livre, sem intervenção do Estado. O mercado de trabalho urbano era marcado pela ausência de legislação social e trabalhista e composta pela mão de obra estrangeira. (POCHMANN, 2007, 2014)

Em 1920, por exemplo, 51% do total dos operários industriais do País (275,5 mil trabalhadores) localizavam-se no Rio de Janeiro e São Paulo. Esses dois mercados regionais de trabalho eram bem diversificados, com prevalência do operariado mais nacionalizado (ex-escravos e brancos nascidos no Brasil) no Rio de Janeiro e a predominância de mão-de-obra imigrante em São Paulo, o que ocasionava importante diversidade de orientações políticas e ideológicas. (POCHMANN, 2007.)

De acordo com Pochmann (2007), nas décadas de 1930 e 1950, o país consolidou a migração de uma produção agroexportadora para uma economia urbana e industrial, com o acesso aos direitos sociais e trabalhistas pela a classe trabalhadora urbana regulada pela Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), em 1943. Com isso, a sindicalização ampliada neste período foi alcançada em conjunto com a expansão interna da economia e do mercado de trabalho.

A implantação do Planos de Metas (1956-1960) introduziu o setor de bens de consumo duráveis na organização produtiva do país através da presença de empresas multinacionais estrangeiras e as empresas estatais e privadas nacionais. Dessa forma, ampliou a nova classe de empregados nas grandes empresas industriais, conforme Pochmann (2014).

Contudo, a manutenção da ditadura militar por 21 anos manteve o avanço das forças produtivas concentradas nos mesmos grupos privados que já dominavam o país e congelou a propagação do padrão de consumo de bens duráveis, conforme foram construídas nos países desenvolvidos.

Num período de cinquenta anos (1930-1980), a produção nacional foi multiplicada por 18,2 vezes (6% ao ano), o que possibilitou estabelecer uma nova estrutura econômica nacional (de base industrial), contemporânea e aliada ao sistema de proteção social e trabalhista para apenas uma parte do conjunto da classe trabalhadora. Embora necessário, o crescimento econômico por si só não se mostrou suficiente para a universalização do padrão de bem estar social comparável à dos países desenvolvidos (POCHMANN, 2014, p. 56).

Apesar do avanço do mercado de trabalho e do assalariamento, os trabalhadores ficaram condicionados ao padrão de “subconsumo”, devido aos baixos salários e aos ganhos de produtividade distribuídos de forma desigual. No ano de 1980, por exemplo, constatou-se que 60% da população brasileira mais pobre recebia a quantia equivalente a 17,8% da renda nacional, enquanto em 1960 esse número era de 24,9% (POCHMANN, 2014).

Simultaneamente, as políticas sociais do período mantiveram-se subordinadas ao comportamento da economia e não se universalizaram, assim o Brasil não acompanhou os países com o mesmo desempenho econômico quanto aos níveis de pobreza, homogeneização do mercado de trabalho e grau de desigualdade de renda.

Percebe-se, portanto, as dificuldades para a realização de alianças políticas estratégicas entre os trabalhadores e a classe média em favor do Estado de bem-estar social, conforme observado nos países desenvolvidos. No Brasil, o corporativismo de algumas categorias profissionais elitizadas, a meritocracia dos segmentos de maior escolaridade numa sociedade de baixa escolaridade e o particularismo de setores ocupacionais de maior rendimento obstaculizaram ações conjuntas de fortalecimento dos sistemas de proteção e promoção social (POCHMANN, 2014, p. 57).

O capitalismo fordista instaurado no Brasil revelou-se periférico, pois a classe trabalhadora foi um ator secundário no acesso a produtos de bens de consumo duráveis, principalmente automóvel e moradia.

Em síntese, a repartição assimétrica dos bônus do crescimento econômico combinada com políticas públicas mais voltadas aos setores sociais privilegiados resultou na década de 1970 numa difusão direcionada do padrão de consumo fordista para um seletivo e contido estrato social do país (classes média e rica), o que é compatível com a consolidação de uma economia cujo consumo de bens duráveis se dá por parte somente de um terço do conjunto da população (POCHMANN, 2014, p. 58).

Os atores privilegiados da internalização do novo padrão de consumo foram os segmentos com alta renda e, a parcela da pirâmide social contemplada pelas políticas públicas de crédito e tributação do período.

A inclusão bancária pode ser perfeitamente um exemplo disso, uma vez que a base da pirâmide permaneceu excluída, o que permitiu consolidar uma estrutura de crédito fundamentalmente destinada aos segmentos de altas e médias rendas (POCHMANN, 2014, p. 61).

Do mesmo modo, o acesso à educação com qualidade ficou restrito a cúpula da pirâmide social, logo o acesso aos postos de trabalho derivados da industrialização esteve sob a obtenção diretamente de uma elite branca. O ensino superior transformou-se em um privilégio da elite branca e assim, a acentuada competição encontrava-se no interior da base da pirâmide e tornava o ensino básico um diferencial nas vagas mais simples do mercado de trabalho (POCHMANN, 2014).

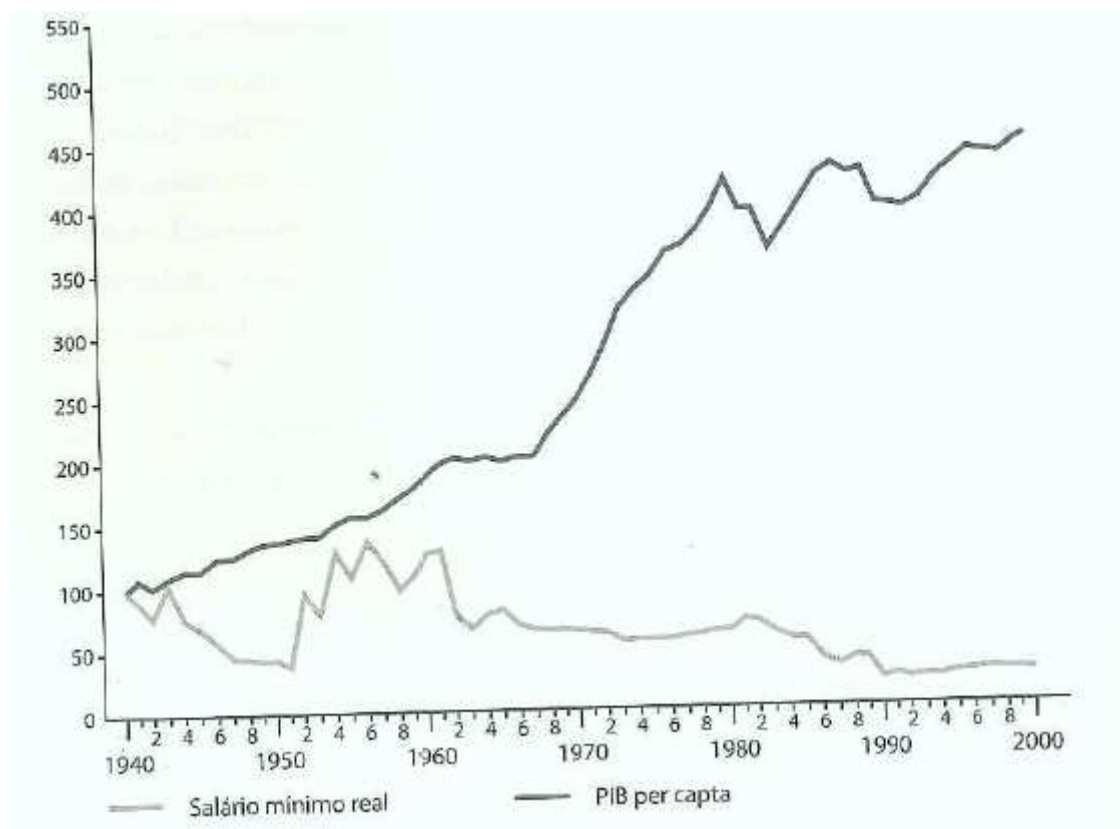
Para os segmentos sociais constituídos por negros e mestiços, além da maior exposição à competição imposta pelo restrito acesso educacional, colaborou para essa disputa o funcionamento desigual do mercado de trabalho na base da pirâmide social. Nesse sistema, se maneira geral, a predominância de brutal excedente de mão de obra

contribuiu para que a trajetória salarial seguisse abaixo os ganhos de produtividade (POCHMANN,2014, p.59).

Então, segundo Pochmann (2014), desenvolveu-se uma classe média não proprietária num contexto na qual, as empresas puderam estabelecer uma hierarquia de remuneração com o esvaziamento da negociação salarial por parte dos sindicatos, política públicas que favoreceram as parcelas de maior renda e ampliação da desigualdade social e exclusão social.

Quanto a isso, no gráfico 22 abaixo, observa-se a evolução incongruente do valor real do salário mínimo e o poder aquisitivo da renda per capita no últimos 50 anos. Para Pochmann (2014), nas décadas de 40 e 50 não houveram grandes dispersões entre os dois valores, entretanto quando inicia-se o período da ditadura militar, o valor real do salário mínimo manteve-se em suas proporções baixas, enquanto que a renda per capita seguiu uma trajetória de crescimento.

GRÁFICO 22: Evolução do valor do salário mínimo e da renda per capita no Brasil entre 1940 e 2000



Fonte: POCHMANN, 2010, P. 68 *apud* POCHMANN, 2014, p. 60.

Ademais, verificou-se um caráter heterogêneo no mercado de trabalho mesmo com o processo de assalariamento. Perduraram no Brasil ainda trabalhos com baixo rendimento como agricultura de subsistência e serviços urbanos, forte movimento de êxodo rural gerando

excedente de mão de obra nas cidades, ocupações ilegais e informais, ao contrário do que foi apontado nos países desenvolvidos. No caso brasileiro, a situação se mostrou singular em função da legião de serviços destinada aos ricos e à classe média assalariada, superior às classes médias assalariadas nas economias desenvolvidas (POCHMANN, 2014).

Assim, o período de forte crescimento no país garantiu apenas a melhoria de parte da população que se denomina classe média não proprietária ou assalariada, favoreceu a classe média tradicional com a oferta de serviços a preços baixos e a colocação de uma parcela considerável da população a margem nesse processo de transformação da sociedade brasileira.

Completados quase cinquenta anos de consolidação do centro dinâmico urbano e industrial no Brasil, constitui-se uma sociedade deformada composta pelos extremamente ricos, pela classe média não proprietária e pela ampla maioria da população situada na base da pirâmide social. Ao contrário do cosmopolitismo que surgiu nas classes altas e médias, possibilitado pela lógica do consumismo e pela preferência dos monopólios sociais, o conjunto da população foi somente favorecido no que tange à mobilidade social. Ou seja, todos os segmentos se moveram simultaneamente, porém com velocidade muito distintas entre si, gerando maior desigualdade social (POCHMANN, 2014, p.61).

A partir do final da década de 70, surgiram movimentos sociais e políticos durante o processo de redemocratização, como o “novo sindicalismo”, com uma agenda vinculada ao projeto “social desenvolvimentista”, motivado nas políticas do Estado de Bem Estar Social.

Tal projeto não se realizou devido à crise da dívida externa e adiante pela emergência das políticas neoliberais, resultando em forte declínio na taxa de sindicalização. A implementação de política de estabilidade monetária agravou a desestruturação do mercado de trabalho e que, aliado a subordinação a globalização financeira, promoveu uma desindustrialização do país, a flexibilização do mercado de trabalho e por conseguinte, uma nova redefinição do papel do Estado.

Com a adoção de políticas neoliberais se tornou comum a convergência em torno da adoção de medidas de natureza anti-labor, conforme definição da literatura especializada. Em geral, tratou-se de um conjunto de políticas mais favoráveis à estabilização monetária e à liberalização e flexibilização do trabalho, como tentativa de socializar os riscos de produção e estimular tanto o investimento privado e como o controle das finanças públicas (revisão do papel do Estado) (POCHMANN, 2007).

Assim, nos anos 80 e 90 devido ao contexto histórico da crise da dívida e o surgimento de um novo universo geopolítico e paradigma liberalizante, a CEPAL dos anos 90 alterou sua agenda de reflexão e adaptou aos tempos de abertura e globalização.

Os cepalinos dos anos 1950 estudaram as transformações econômicas e sociais que ocorreriam durante as primeiras etapas de mudança do padrão de acumulação na região, do modelo primário exportador ao urbano industrial. Deste ponto, eles derivaram uma agenda de políticas, inclusive pela via de intervenção direta do Estado, para corrigir os problemas estruturais de uma “periferia” subdesenvolvida, que o mercado não teria como fazer de forma espontânea. O programa de investigação cepalina nos anos 1990 volta seu foco às transformações provocadas por outra mudança de modelo de acumulação na região, ou seja, a que se dá pela reorientação

dos marcos regulatórios, por intermédio da liberalização dos mercados e pela reforma do Estado, especialmente via privatizações (BIELSCHOWSKY, 1998, p.68).

Como resultados desses processos neoliberais, a década de 90 manteve o padrão social desigual, ampliou o abismo entre as classes, intensificou o desemprego que avançou de 2,7% em 1989 para 15% em 2000, assim como a informalidade e o desassalariamento. Logo o encolhimento dos operários foi sentida em conjunto com o da classe média brasileira (POCHMANN, 2014).

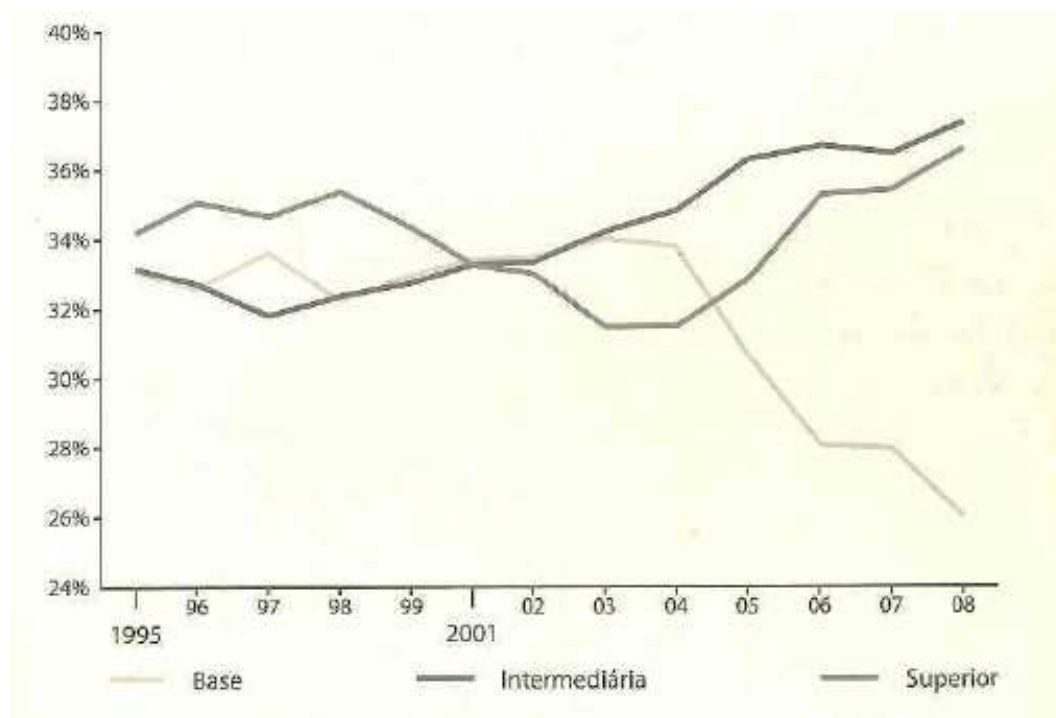
Para Pochmann (2014), nos anos 2000 após a derrota de políticas neoliberais e a influência de um projeto social desenvolvimentista, o país promoveu abertura para uma agenda do novo sindicalismo em conjunto com propagação do padrão de consumo em massa. Para tal, obter o pleno emprego e reduzir à desigualdade de renda e exclusão social seriam os pontos primordiais para atingir esta consolidação.

A retomada da mobilidade social se deu através do crescimento da economia, em 2010 chegou a se encontrar entre as seis principais economias do mundo, e de políticas sociais inclusivas, tais como política de valorização do salário mínimo, políticas de transferência de renda, crédito ao consumo urbano e fomento à agricultura e maior formalização do emprego, mesmo que de menor rendimento.

O retorno do crescimento econômico associado ao rendimento do gasto social favoreceu a ampliação das possibilidades de emprego e de renda na base da pirâmide social brasileira. Com isso, o país passou a registrar desde 2004 uma importante inflexão na evolução da sociedade (POCHMANN, 2014, p.67).

De uma estagnação social nos anos 1990 a uma significativa mobilidade social nos segmentos mais pobres, houve uma redução relativa em especial para os trabalhadores da base da pirâmide. Esta modificação está relacionada à ascensão social dos trabalhadores. Para o gráfico 23, o autor dividiu a população do ano 2001 em três partes equivalentes e acompanhou sua evolução ao longo do tempo. Temos o primeiro terço total da população com rendimento individual de até R\$ 188 mensais, o segundo terço denominado de intermediário de R\$ 188 até R\$ 465 e o terceiro com rendimento individual superior a R\$ 465, todos estes referentes ao ano de base de 2008.

GRÁFICO 23: Evolução da estrutura social segundo três níveis de renda entre 1995 e 2008 (total = 100%)



Fonte: POCHMANN, 2014, p. 69.

Pode-se observar que, no período a partir de 2004 o segmento de baixa renda passou a cair aceleradamente, tendo alcançado em 2008 a parcela de 26% dos brasileiros, menor participação desde 1995. Em síntese, entre 2005 e 2008, a base da pirâmide social estreitou-se em 22,8%, consequência da ascensão de 11,7 milhões para estratos de renda maiores, como o segundo e o terceiro, respectivamente médio e alto.

Sobre o estrato intermediário, o ano de 1997 apresentou o crescimento progressivo desse estrato e, o ano de 2005, mostrou os saltos significativos. Entre 2004 e 2008, o estrato intermediário elevou 7,2% da população, ou seja, 7 milhões foram incorporados ao estrato médio.

Já o estrato superior de renda no período de 1998 a 2004 teve uma perda de 35,3% para 31,5% e somente a partir de 2005 retomou o crescimento. Para o período de 2004 e 2008, o crescimento foi de 16,2%, ou seja, 11,5 milhões de brasileiros foram incorporados para este segmento.

Por intermédio dos fatores acima citados, viabilizou-se a massificação do consumo, contudo existem outras perspectivas que propiciaram esta alteração no padrão brasileiro durante os últimos anos.

Trata-se, fundamentalmente, da recomposição da classe trabalhadora em novas bases de consumo. Porém, diante do movimento geral de consolidação do capitalismo monopolista transnacional, em que cada país participa parcialmente das cadeias de



produção, a estrutura social sofre modificações mais importantes ainda (POCHMANN,2014, p.71).

No contexto de globalização dos anos 80, a instituição de cadeias globais de produção, assim como a concentração de grandes corporações favoreceram o movimento do capitalismo contemporâneo na formação da sociedade de *low cost* e mais ainda, na ideologia da ascensão social do capitalismo globalizado.

O desmantelamento de experiências socialistas no Leste Europeu e na Ásia geraram um excedente de mão de obra significativo e que contribuíram para a estratégia das grandes corporações transnacionais manufatureiras. Com isso, tais corporações interligaram o progresso da Terceira Revolução Tecnológica com a exploração da força de trabalho, frente a inexistência de regulação social e trabalhista nas áreas nas quais foram deslocadas a produção de bens e serviços.

A exposição de maior fluxo de mão de obra provenientes das diversas modalidades de desregulamentação dos mercados nacionais de trabalho, motivada seja pelo desmantelamento do bloco soviético, seja pela abertura das economias chinesas e indianas, seja pela flexibilização na América Latina, impulsionou ainda mais o grau de competição por postos de trabalho. Através da terceirização de serviços (*outsourcing*) e da transferência da produção para o exterior (*offshoring*), cerca de 500 grandes corporações transnacionais elevaram o nível de atividade a partir de custos menores de produção dos bens de consumo duráveis (POCHMANN,2014, p.81).

Assim, há um deslocamento das empresas transnacionais para regiões geográficas nas quais ofereciam vantagens absolutas e que combinado com importantes inovações tecnológicas viabilizaram as cadeias globais de produção. Nesse contexto, também possibilitou uma homogeneização do consumo, principalmente nos países subdesenvolvidos, pois as reduções nos custos de se produzir colocou à disposição da renda dos mais pobres a oferta de bens e serviços mais baratos, como eletrônicos, computadores e celulares e, por conseguinte, favoreceu o consumo em massa (POCHMANN, 2014).

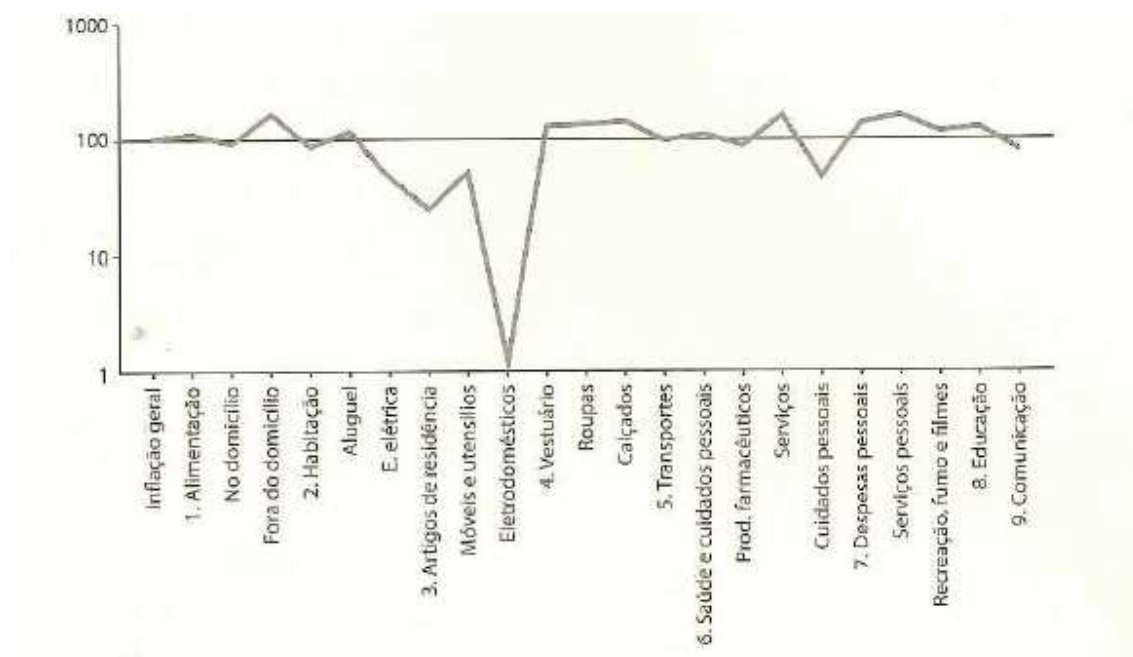
Esse processo é chamado por Pochmann de sociedade *low cost*, ou seja, segmentos que passaram a ter acesso ao consumo de tais bens antes reservados somente para os estratos de renda superior, e que ocorreu sem que isto fosse derivado de uma alteração na divisão da renda ou nas estruturas de classes sociais.

No Brasil, destacam-se como elementos desse processo os já explicitados efeitos sobre o rendimento, como aumento do crédito e desconcentração de renda na base da pirâmide bem como as mudanças nos preços relativos, que influenciaram na alteração das cestas de consumo de bens das famílias brasileiras.

A mudança no padrão de consumo das famílias refere-se a evolução dos preços dos bens e serviços em relação ao comportamento geral da inflação. Utilizando como base o IPCA

(Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), observa-se no gráfico 24 no período de 2004 e 2008 que a alteração nos preços relativos encontra-se nos artigos de residência, evidenciando o de eletrodomésticos.

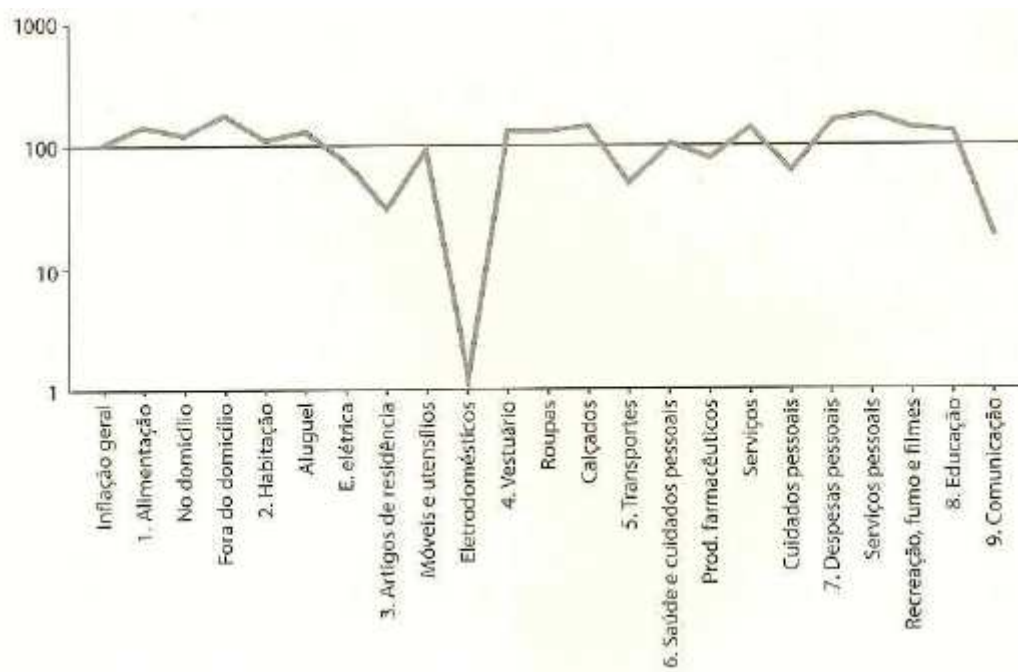
GRÁFICO 24: Variação dos preços no Brasil em relação ao índice geral de preços entre 2004 e 2008 (IPCA acumulado = 100)



Fonte: POCHMANN, 2014, p. 91.

Em suma, sobre o comportamento dos preços desde o período alcançado pela estabilidade monetária em 1995 a 2012, percebe-se que houveram mudanças a serem consideradas conforme o gráfico 25 abaixo.

GRÁFICO 25: Variação dos preços no Brasil em relação ao índice geral de preços entre 2009 e 2012 (IPCA acumulado = 100)



Fonte: POCHMANN, 2014, p. 91.

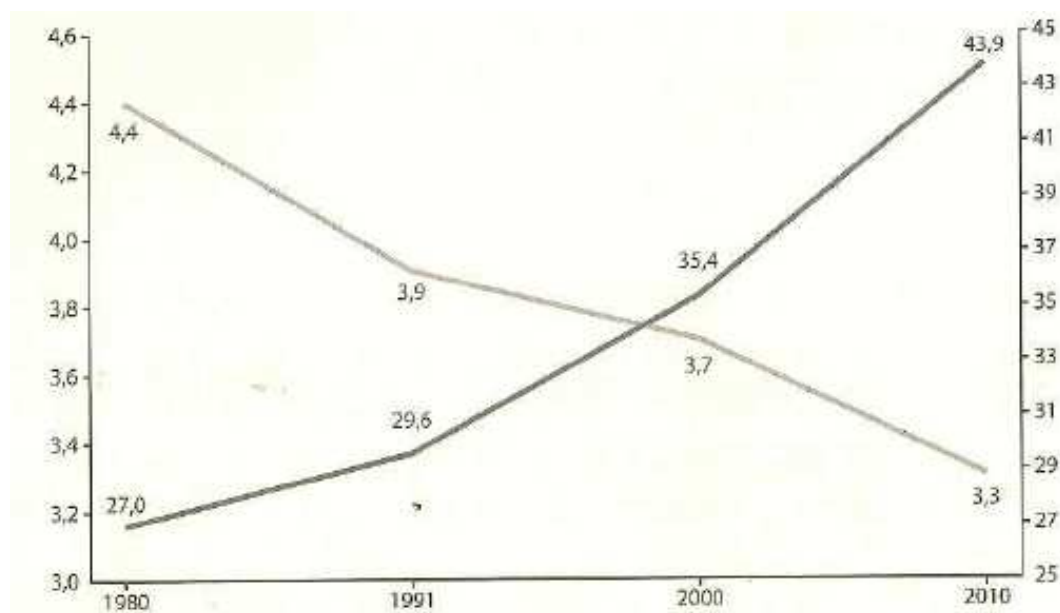
No que diz respeito aos setores de artigos de residência, tais quais eletrodomésticos, vestuário, alimentação e cuidados pessoais, todos obtiveram preços abaixo da inflação, logo as famílias pagaram por preços que aumentaram menos que o custo de vida. Em contrapartida, os setores de educação, habitação e comunicação, como também os serviços públicos, apresentaram crescimento acima da inflação.

Seguindo essa trajetória de acessibilidade de consumo de bens duráveis para a base da pirâmide, e associando a elevação dos ganhos da população sobre o crescimento econômico, verifica-se ainda mais a onda modernizadora do consumo de massas.

O crescimento real verificado na renda média da população ocupada impactou diretamente o consumo das famílias, que passou a responder por mais de dois terços da dinâmica do crescimento do Produto Interno Bruto do país (POCHMANN, 2014, p.93).

Essa elevação sobre o nível de renda das famílias está atrelado há três fatores já expostos ao longo deste trabalho, queda do desemprego, ampliação do crédito e aumento do rendimento por meio de três vias elevação do salário mínimo, políticas de transferência de renda e negociações coletivas de trabalho. Além disso, deve ser levado em consideração mais dois efeitos sobre o nível de renda, a redução do tamanho das famílias e a inserção das mulheres no mercado de trabalho, sobretudo na condição que muitas assumiram como chefes de família.

GRÁFICO 26: Evolução do número médio de membros da família e taxa de mulheres ocupadas em anos selecionados



Fonte: POCHMANN, 2014, p. 94.

Pelo gráfico 26, pode-se notar que a taxa de ocupação feminina tem crescido aceleradamente desde a década de 1990, na qual marcava-se 29,6% contra 43,9% em 2010. Além disso, o rendimento médio familiar aumentou, e principalmente o *per capita*, devido quantidade de membros nas famílias brasileiras. Em 2010 atingiu-se em média o número de 3,3 membros por família, enquanto que em 2000, eram 3,7 membros. Levando-se em conta a proporção sobre a chefia das famílias, tem-se um aumento da responsabilidade feminina somente na primeira década de 2000. (POCHAMANN,2014)

Com estes cinco elementos e a configuração internacional, o autor afirma que houve uma mudança a partir dos anos 2000 na composição do consumo dos trabalhadores, em especial da classe trabalhadora. De forma tardia, o país incorporou uma parcela considerável da classe trabalhadora que ainda se mantinha à margem do acesso ao consumo dos bens duráveis.” (POCHAMANN,2014).

### 3.2 Críticas Externas ao Conceito de NCM

Há o consenso entre estudos da área sobre o que aconteceu no Brasil sobre três pontos: o aumento do crédito, mudança nos preços relativos e distribuição de renda. O que isto não implica, é no surgimento de uma “nova classe média”.

A crítica será exposta baseada no artigo do autor Mathias Luce (2013), intitulado, Brasil: nova classe média ou novas formas de superexploração da classe trabalhadora? ante à tese de que o Brasil estaria se tornando uma país de classe média.

A abordagem de Neri (2011), quanto o que corroboram com essa estatística como o DEPEC-BRADESCO, situam rendas domiciliares tão díspares em um mesmo estrato social. Abaixo na tabela 8, consolidamos as variações entre o piso e o teto dos rendimentos no estrato C, o estrato denominado de “nova classe média”.

TABELA 8: Rendimentos da Classe C segundo Neri (2011) e DEPEC-BRADESCO (2016)

<b>Abordagens</b>	<b>Rendimentos - Classe C</b>	<b>Variação Percentual</b>
Marcelo Neri (2011)	R\$ 1200.00 - R\$5174.00	431,17%
DEPEC-BRADESCO (2016)	R\$ 1646.00 - R\$ 6585.00	400,06%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de NERI (2011) e DEPEC-BRADESCO (2016).

Verifica-se que, mesmo em anos correntes diversos, a classe C englobam rendimentos com variações percentuais na casa de 400%, logo são abordagens com vasta amplitude. O caráter generalista que se apresenta na definição ampla, agrupa pessoas heterogêneas em um mesmo universo. Ou seja, ao se fixar o piso do limite da renda próximo a linha da pobreza restringe-se o espaço para outras categorias no intervalo entre pobres e classe média e cria-se a fantasia que uma quantidade expressiva de pobres atingiu o status de classe média.

Em segundo lugar, denomina-se classe média, famílias que não alcançariam o SMN calculado pelo DIEESE.

TABELA 9: Rendimentos da Classe C segundo Neri (2011) e DEPEC-BRADESCO (2016) e Salário Mínimo Médio

<b>Abordagens</b>	<b>Rendimentos - Classe C</b>	<b>SMN - DIEESE</b>
Marcelo Neri (2011)	R\$ 1200.00 - R\$5174.00	R\$ 2272.45
DEPEC-BRADESCO (2016)	R\$ 1646.00 - R\$ 6585.00	R\$3.280.75

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de NERI (2011), DEPEC-BRADESCO (2016) e DIEESE (2016).

Conforme a tabela 9, em ambas as abordagens os valores mínimos para estar contido no segmento classe C não atingem o salário mínimo necessário para o período, salário este que utiliza como parâmetros para atender os gastos essenciais dos indivíduos, como moradia, alimentação, saúde, educação, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social.

Em dados estimados pelo PNAD-IBGE de 2013, pode-se observar na tabela 10 adiante que, quase metade dos domicílios brasileiros declararam contar com até 1 salário mínimo por morador no domicílio (45,10%), 33,20% enquadraram-se na faixa de rendimento de 1 a menos

de 2 salários mínimos e 21,70% indicaram o rendimento domiciliar per capita de 2 salários mínimos ou mais.

TABELA 10: Rendimento domiciliar per capita

Rendimento domiciliar per capita	% domicílios	Salário Mínimo - 2013
Menos de 1 salário mínimo	0,451	R\$ 678,00
De 1 a menos de 2 salários mínimos	0,332	R\$ 678,00 até menos de R\$ 1356,00
De 2 salários mínimos ou mais	0,217	De R\$1356 ou acima

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD 2013 (síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira).\*

Levando-se em conta que o Salário Mínimo no período de 2013 correspondia a R\$ 678 e que o SMN em média para o ano de 2013 equivalia a R\$ 2765,33, somente 21,70% poderiam estar atingindo o SMN e 78,30% não teriam sequer atingido o SMN. Logo, quase metade dos domicílios brasileiros recebem remuneração 4,08 vezes abaixo ao SMN. Esse tipo de análise evidencia os baixos níveis de remunerações presentes.

“Se cruzarmos esses dados com o da geração de empregos formais na década de 2000 no país, dos quais 95% são de *até* 1 salário mínimo e meio” (Pochmann, 2012, p. 19), Luce conclui que, mesmo com reajustes do salário mínimo quanto a abertura de postos de trabalho com carteira assinada, tais movimentos não alteram as condições precárias de vida e trabalho da mão de obra brasileira.

Em terceiro, utiliza-se o parâmetro potencial de consumo para relacionar o consumo de bens duráveis para comprovar a ascensão à condição de classe média.

Dois exemplos notórios, o televisor e a máquina de lavar, que eram bens suntuários nas décadas de 1960 e 1970 hoje são valores de uso encontrados inclusive nos lares de famílias que vivem em moradias precárias e com renda familiar abaixo do necessário. Tais valores de uso deixaram a condição de bens de luxo tanto porque o avanço da fronteira tecnológica barateou a sua produção como porque passaram a expressar necessidades que a sociabilidade capitalista colocou para os trabalhadores (LUCE,2013, p.15).

Não se apresenta ascensão à condição de classe e sim, trabalhadores que consomem bens de consumo duráveis baseados no endividamento das famílias e aumento da exploração da força do trabalho para ter acesso aos bens considerados essenciais e de sociabilidade no sistema econômico vigente (LUCE,2013).

A partir do momento que o trabalhador tem acesso eletrodomésticos, e para isto se endivida ou submete-se a uma carga de trabalho extra, o elemento histórico-moral do valor da força de trabalho, tanto como o valor de uso para atingir a sociabilidade no capitalismo e quanto

---

\* Rendimento mensal domiciliar per capita: Considerou-se como rendimento mensal domiciliar per capita a divisão do rendimento mensal domiciliar pelo número de componentes da unidade domiciliar, exclusive os daqueles cuja condição na unidade domiciliar fosse pensionista, empregado doméstico ou parente do empregado doméstico.

facilitador para a reprodução da força do trabalho, está sendo alterado sem que a remuneração esteja sendo acompanhada.

Ou seja, aumento do valor da força de trabalho sem aumentar o seu pagamento. Ao ter de elevar o desgaste de sua força de trabalho (cumprir mais horas-extras, vender 1/3 das férias etc.) e ao ter de endividar-se para acessar tais valores de uso, os indivíduos da família trabalhadora estarão ou se submetendo a uma violação de seu fundo de vida para compensar parcialmente a insuficiência de seu fundo de consumo ou comprometendo o seu próprio fundo de consumo futuro, mediante endividamento, na tentativa de compensar a sua violação no presente (LUCE,2013, p.16).

Pode-se constatar isso na tabela 11, na qual une as informações dos estratos de renda no consumo de eletrodomésticos de acordo com as estatísticas do PNAD de 2002 a 2010 e os dados da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) de 2012.

**TABELA 11: Consumo de eletrodomésticos e endividamento das famílias por estratos de renda (%) – 2002 e 2010**

<b>Participação dos estratos de renda (1) no consumo de eletrodomésticos</b>			
<b>Ano</b>	<b>A e B</b>	<b>C</b>	<b>D e E</b>
2002	55,16	26,61	18,23
2010	37,11	44,67	18,22

<b>Estratos de renda e situação financeira familiar no cadastro de devedores (2)</b>		
<b>Estratos de renda</b>	<b>Adimplente</b>	<b>Inadimplente</b>
Até R\$ 600,00 (E)	4%	2%
De R\$ 601 a R\$ 905 (D)	15%	15%
De R\$ 906 a R\$ 1.375 (C2)	19%	19%
De R\$ 1.337 a R\$ 2.200 (C1)	20%	28%
De R\$ 2.201 a R\$ 3.285 (B2)	26%	22%
De R\$ 3.286 a R\$ 7000 (B1)	12%	11%
De R\$ 7.001 a R\$ 11.100 (A2)	3%	1%
Mas de R\$ 11.000 (A1)	2%	1%

<b>% famílias inadimplentes que recebem abaixo do salário mínimo necessário</b>	
64% (3)	

Fonte: LUCE (2013, p. 185).

Obs.1: A: mais de 20 salários mínimos; B: de 10 a 20 salários mínimos; C: de 3 a 10 salários mínimos; D: de 1 a 3 salários mínimos; E: menos de 1 salário mínimo.

Realmente a classe C foi quem mais demandou o aumento das vendas de eletrodomésticos no período, contudo levando em conta que grande parte das compras desses produtos foram realizadas com pagamento a prazo, revela-se uma outra análise. Segundo dados da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), 64% das famílias inadimplentes,

que é o somatório de C1 até E e que recebem R\$ 600,00 e R\$ 2.200,00, quase 2/3 destes possuem remuneração abaixo do valor da força do trabalho. O autor então conclui:

[...] sem que estivesse endividada, uma parcela significativa das famílias consideradas 'classe C' não teria conseguido tornar-se consumidora de tais produtos, mesmo que sua produção tenha barateado e mesmo que tenham se tornado bens necessários, como um refrigerador ou uma máquina de lavar. Se esses produtos, sob a própria lógica do capital, tivessem se tornado bens de consumo necessário, atuariam no sentido de reduzir o valor da força de trabalho, permitindo que os trabalhadores os consumissem ao mesmo tempo em que o dispêndio de capital para a contratação da força de trabalho se visse reduzido mediante a ampliação da mais-valia relativa e não mediante superexploração (LUCE, 2013, p.16).

Nesse sentido, essa seção procurou aprofundar a crítica aos contrapontos mencionados no segundo capítulo, com a finalidade de expor a problemática presente nos instrumentos utilizados no primeiro capítulo. Em adicional, a seção foi concluída dando entrada a questão da superexploração que será detalhada a seguir.

### **3.3 A Superexploração da Força do Trabalho**

Além de todas as críticas já descritas anteriormente, também se faz necessário a discussão sob as condições em que são realizadas a geração dessas remunerações de salários.

Elaborada por Ruy Mauro Marini, a condição de superexploração da força de trabalho, remete a dependência intrínseca do capitalismo e é fundamento para a Teoria Marxista da Dependência (TMD).

Nesta categoria, o capital se apropria tanto do fundo de consumo quanto do fundo de vida do trabalhador. Existem quatro circunstâncias na qual a superexploração se pode dar: o capital atuando contra o fundo de consumo do trabalhador, quando a remuneração da força de trabalho é abaixo do seu valor (conversão do fundo de consumo do trabalhador em fundo de acumulação do capital) assim como, aumento do valor da força do trabalho sem o acompanhamento da remuneração e o capital contra o fundo de vida, com o prolongamento da jornada de trabalho e aumento da intensidade de trabalho, ocasionando desgaste prematuro da corporeidade físico-psíquica do trabalhador e apropriação dos demais anos futuros de vida e trabalho do trabalhador.

O fato de que se nega ao trabalhador as condições necessárias para repor o desgaste de sua força de trabalho (...) porque ele é obrigado a um dispêndio de força de trabalho superior ao que deveria proporcionar normalmente, provocando-se assim seu esgotamento prematuro; [ou ainda] (...) porque se retira dele inclusive a possibilidade de consumir o estritamente indispensável para conservar sua força de trabalho em estado normal (MARINI, 2000, p. 126).

Sendo assim, aproxima-se de nosso conteúdo as categorias que atuam sobre a remuneração do trabalhador e sobre a jornada de trabalho mais longas e mais intensas.



A modalidade mais evidente de superexploração é o pagamento da força de trabalho abaixo do seu valor, e ademais, é a que reflete ainda mais os conflitos históricos relacionais entre capital e trabalho, entre produção e riqueza e o controle da riqueza produzida (LUCE,2013).

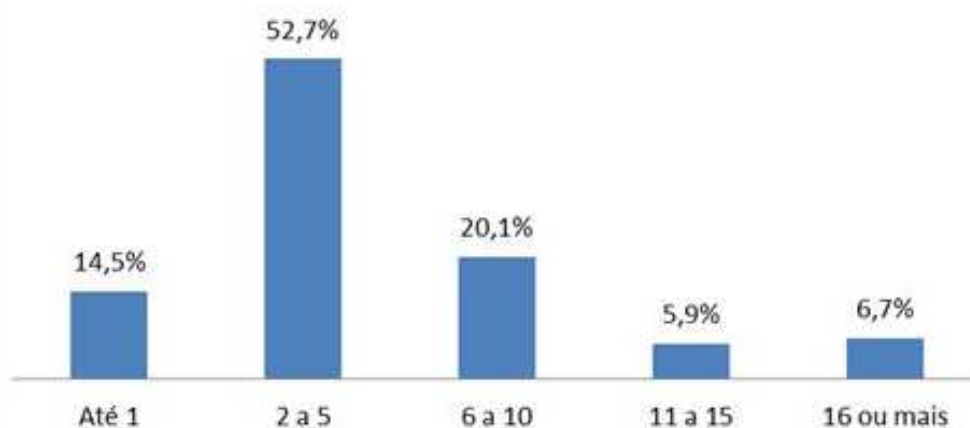
Como já visto, o salário mínimo atual não é suficiente para atender as necessidades básicas do trabalhador. Hoje, o SMN em julho de 2016 é em torno de R\$ 3.992,75, ou seja, o equivalente a 4,5 vezes o salário mínimo vigente de R\$ 880,00. Além disso, mesmo com a inserção da mulher no mercado de trabalho, uma família composta com ambas as remunerações sequer atinge a metade do salário mínimo necessário.

Já as modalidades de prolongamento da jornada e intensidade de trabalho, têm sido observada nos últimos anos no Brasil, sob o instrumento do banco de horas, hora extra e funções com jornadas de trabalho classificadas como “*part time*”.

A jornada de trabalho semanal em 48 horas foi estabelecida em 1943 pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) no mesmo ano. A Constituição Federal de 1988 estabeleceu a redução da jornada semanal para 44 horas. E em 1998, a Lei 9.601/98, estabeleceu o “banco de horas”, sistema de compensação de horas na qual a empresa pode adequar a jornada de trabalho (a um máximo de duas horas extras por dia) de acordo com o volume de produção, mediante um acordo coletivo ou convenção. Tais procedimentos tem contribuído para a intensificação do trabalho, pois nas horas de grande volume o trabalhador é demandado de forma intensa, sem que essas horas sejam remuneradas, e posteriormente, nas horas de baixa demanda, essas horas são compensadas através de folgas ou redução da jornada diárias (OIT).

Quanto a hora extra, dado da pesquisa dos profissionais brasileiros realizada anualmente pela empresa Catho, apresenta que 60,7% dos brasileiros estendem a jornada de trabalho. Como pode-se verificar no gráfico 27 que demonstra a quantidade de horas extras realizadas pelos profissionais por semana, cerca de 14,5% dos trabalhadores costumam ficar pelo menos uma hora a mais e a maioria com 52,7% fazem de 2 a 5h extras semanais.

GRÁFICO 27: Quantidade de horas extras que os profissionais fazem por semana



Fonte: ABRH Brasil (2016).

Os trabalhos *part-time*, mesmo com jornadas menores, sobrecarregam o trabalhador com ritmos e intensidades elevadas e assim ocasionam o esgotamento antes do tempo do trabalhador. No entanto que são as áreas que apresentam maiores concentrações de doenças laborais, como os trabalhadores de *call center* (LUCE, 2013).

Um exemplo disso é a empresa Contax, na qual é central de atendimento das grandes empresas, como Bradesco, Citibank, Itaú, Santander, Net, OI e Vivo. Segundo o Ministério do Trabalho (MTb), só em 2013 essa empresa recebeu 23.000 atestados de afastamento por doenças tais como osteomusculares, por esforços repetitivos com grande intensidade na voz e audição.

Como a Contax segue as exigências feitas pelas contratantes, a fiscalização do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) entre janeiro de 2012 e dezembro de 2013, registrou a superexploração de 185 mil trabalhadores e responsabilizou as metas aos contratantes, conforme pode-se observar na tabela 12 abaixo.

As sete empresas consideradas de fato empregadores, juntas apresentam 932 autos de infração pela legislação trabalhista e orçam R\$ 318,6 milhões em multas. Além do mais, devem ao FGTS R\$ 119,7 milhões e aproximadamente, R\$ 1,5 bilhão em débitos salariais. Cabe destacar que dentre elas, a OI é a que apresenta os maiores números deve R\$ 55,9 milhões em FGTS, R\$ 699,6 milhões em salários e possui 104 mil de trabalhadores afetados precisando pagar R\$ 212,1 milhões em multas.

TABELA 12: Infrações trabalhistas no setor de telemarketing

Empresa	Empregados afetados	Autos de infração	Total Multas	Dívidas de FGTS	Débitos salariais
Bradesco	5038	105	R\$ 6.742.389	R\$ 4.778.301	R\$ 59.728.762
Citibank	6728	207	R\$ 10.378.863	R\$ 11.138.365	R\$ 139.229.565
Itaú	13196	119	R\$ 20.560.467	R\$ 18.322.545	R\$ 229.031.815
Santander	15574	92	R\$ 19.308.701	R\$ 14.816.943	R\$ 185.211.787
NET	8607	42	R\$ 13.250.566	R\$ 4.121.901	R\$ 51.523.764
OI	104019	295	R\$ 212.134.826	R\$ 55.973.776	R\$ 699.672.205
VIVO	32394	72	R\$ 36.288.274	R\$ 10.621.212	R\$ 132.765.155
Total	185556	932	R\$ 318.664.086	R\$ 119.773.044	R\$ 1.497.163.051

Fonte: Repórter Brasil (2015).

Logo, nesta seção tem-se indicadores que exprimem a permanência e revela a renovação da categoria superexploração da classe trabalhadora, e que em soma com as seções anteriores, demonstram a desmistificação da visão de ascensão de uma nova classe média brasileira (LUCE, 2013).

Assim, o terceiro capítulo acrescentou uma crítica macro, porque diferente do segundo capítulo, apresentou não só a problemática da NCM, como também desenvolveu-se uma crítica de dimensão estrutural. Questionou-se os pressupostos da tese e apresentou as consequências experimentadas pelos trabalhadores para obter os bens de consumo e a forma de como são obtidos, revelando o mito estabelecido na corrente de pensamento sobre ascensão de uma nova classe média brasileira.

## CONCLUSÃO

Esse estudo teve como objetivo apresentar argumentos críticos à tese de que surgiu uma “nova classe média” no Brasil. Para isso, o primeiro capítulo apresentou a ideia central desta tese, o desdobramento político dessa “ascensão” de classe e os instrumentos nas quais a validaram como, a política de valorização salarial que foi responsável pela queda de 48% do Índice de Gini e o dinamismo do consumo, com o acesso da classe média em 2009 consumindo 97,49% geladeira e 53,22% máquina de lavar e que, impulsionado pela desburocratização do crédito que atua diretamente no consumo das famílias, impactou em abril de 2013 24,8% do PIB.

Entretanto no segundo capítulo, fez-se uso do relato de ferramentas que, quando colocadas em contraponto com os instrumentos da tese central, iriam revelar a problemática contida na NCM. São estas expostas na seção 2.1 como o tipo de mensuração altamente ampla utilizada para diferenciar os estratos, o caráter generalista inserida nesta definição vasta, a perda de eficácia da abordagem baseada no comportamento de consumo de bens duráveis quando a proxy são bens que tornaram-se popular, como exemplo automóveis e a subjetividade por trás do Critério Brasil em avaliar as famílias. Na seção 2.2 destacou-se a diferença salarial entre o que é ofertado pelo governo e o que seria necessário para atender as necessidades do trabalhador, com isso observa-se que a diferença média chegou a quatro vezes em 2015 entre o salário mínimo e o consumo de cestas básicas, ou seja a esfacelamento da política de valorização salarial. E a seção 2.3 descreveu a inadimplência das famílias como consequência dessa dinâmica de consumo observada durante o crescimento econômico brasileiro de 2003 a 2009.

Enquanto o segundo capítulo identificou a problemática contida nos instrumentais da NCM, as críticas situaram-se num plano micro e internas, porque não exteriorizaram a análise e mantiveram o mesmo nível dos que a defendem. Dado isso, esse estudo seguiu esse sentido afim de que no terceiro capítulo fosse aprofundado a crítica sobre a NCM de uma forma macro e acrescentando uma análise externa a este contingente denominado “nova classe média”.

Para isso, apresentou-se a experiência ocorrida na Europa no pós guerra, quando os trabalhadores obtiveram conquistas sociais, acesso ao consumo de bens duráveis e em conjunto com maior crescimento econômico e descreveu-se a ocorrida nos países periféricos em especial o Brasil, como a inserção assimétrica no modelo capitalista, o crescimento econômico dos anos 1970 com a distribuição dos frutos em benefício apenas para uma parcela da população, os

fracos resultados econômicos da década de 90, mas com fortes consequências sociais e a retomada do crescimento econômico a partir anos 2000 em conjunto com a mobilidade social.

Desse modo, o recente padrão de consumo que incorporou os segmentos de baixa renda a partir dos anos 2000 se deu através da redução dos gastos com bens e serviços dando possibilidade ao consumo de duráveis, a alteração da dinâmica produtiva internacional e a cinco elementos sobre o rendimentos tais como, a redução no tamanho médio das famílias, inserção da mulher no mercado de trabalho, queda do desemprego, ampliação do crédito e elevação do salário mínimo. Logo, o dinamismo capitalista apresentado e seus impactos na estrutura social brasileira não permitem enquadrar esses novos consumidores em classe média, trata-se segundo Pochmann, da recomposição da classe trabalhadora, que antes encontrava-se a margem desse processo, e agora tem acesso a novas bases de consumo.

Para comprovar de que as mudanças ocorridas no Brasil não implicam em surgimento de uma “nova classe média”, estabeleceu-se as seguintes características desse segmento. Primeiramente, ambas as abordagens utilizadas neste trabalho possuíam caráter generalista, pois englobavam rendimentos com variações percentuais em torno de 400% como classe C, ou seja, agrupava grupos muito heterogêneos num mesmo estrato e assim criou-se a fantasia de que uma quantidade expressiva de pobres atingiu o status de classe média.

Em segundo lugar, de acordo com os valores do salário mínimo ofertado no período de 2013 e o SMN em média para esse ano, tem-se uma remuneração 4,08 vezes abaixo do SMN, evidenciando o baixo nível de remuneração para repor os gastos essenciais dos indivíduos.

Em terceiro, em 2013, 64% das famílias inadimplentes recebiam abaixo do SMN, ou seja são trabalhadores que consumiam bens de consumo duráveis recorrendo no endividamento sem ao menos receber o equivalente para suprir as condições de sobrevivência necessária calculado pelo DIEESE.

Ademais, são trabalhadores expostos à renovada categoria de superexploração do trabalho. Essa reinvenção está ligada a modalidade de prolongamento e intensidade da jornada de trabalho e os instrumentos que a constatarem no sistema vigente como o banco de horas, a hora extra e trabalhos com jornadas classificadas como “*part time*”, sendo esta última a que apresenta maior concentração de doenças laborais.

Portanto, os resultados encontrados demonstram que esse estudo buscou apontar elementos para a discussão da crítica da NCM.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRH BRASIL. Mais de 60% dos trabalhadores fazem hora extra no Brasil, diz pesquisa. 5 de abril de 2016. Disponível em <<http://www.abrhbrasil.org.br/cms/materias/noticias/mais-de-60-dos-trabalhadores-fazem-hora-extra-no-brasil-diz-pesquisa/>>.

BCB - BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Evolução do Portfolio das Dívidas Bancárias das Famílias*. Relatório de Inflação Banco Central do Brasil. Brasília. Março de 2013. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2013/03/ri201303P.pdf>>.

BCB - BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Políticas creditícia, monetária e fiscal* Relatório de Inflação Banco Central do Brasil. Brasília. Junho de 2016. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2016/06/ri201606P.pdf>>.

BIELSCHOWSKY, R. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL: uma resenha*. 1998.

BOSTON CONSULTING GROUP. *Redefining Brazil's emerging middle class*. 2012-2013. P.1-11. Disponível em: <[www.bcg.perspectives.com](http://www.bcg.perspectives.com)>.

BRADERCO-DEPEC. *Movimento recente de retorno para as Classes D e D parece ser conjuntural*. Destaque Depec. Ano XIII – número 133. 13 de janeiro de 2016. Disponível em: <[http://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/destaque\\_depec\\_braderco\\_13\\_01\\_16v3.pdf](http://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/destaque_depec_braderco_13_01_16v3.pdf)>.

DIEESE. A evolução do crédito na economia brasileira - 2008-2013. Nota Técnica número 135. Maio de 2014. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/notatecnica/2014/notaTec135Credito.pdf>>.

DIEESE. Metodologia da Pesquisa Nacional da Cesta Básica de Alimentos. Janeiro de 2016. Disponível em <<http://www.dieese.org.br/metodologia/metodologiaCestaBasica2016.pdf>>.

DIEESE. Salário Mínimo Nominal e Necessário. Disponível em <<http://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>>.

ERNST E YOUNG. *Hitting the sweet spot, the growth of the middle class in emerging markets*. p.1-12. 2013. Disponível em: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hitting\\_the\\_sweet\\_spot/\\$FILE/Hitting\\_the\\_sweet\\_spot.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hitting_the_sweet_spot/$FILE/Hitting_the_sweet_spot.pdf)>

GOMES, H. *Salário Mínimo no Brasil*. 11 de março de 2016. Disponível em <<http://www.heldergomes.com.br/salario-minimo-no-brasil/>>

LORA, E.; FAJARDO, J. *Latin American middle class: the distance between perception and reality*. Banque interaméricaine de Development. 2011. Disponível em: <[www.iadb.org](http://www.iadb.org)>.

LUCE, M. *Brasil: nova classe média ou novas formas de suerexploração da classe trabalhadora?* Trab. Educ. Saúde, Rio de Janeiro, v. 11 n. 1, p. 169-190. 2013.

NERI, M. C. *A nova classe média: o lado brilhante dos pobres*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. 2010. Disponível em: <[www.fgv/cps/classe.media](http://www.fgv/cps/classe.media)>.

NERI, M. C. *A nova classe média: o lado brilhante dos pobres*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. 2011.

NERI, M. C. *Superação da pobreza e a nova classe média no campo*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. 2010.2012. Disponível em: <[http://www.compaso.com.br/docs/Superacao\\_da\\_Pobreza\\_e\\_a\\_Nova\\_Classe\\_Media\\_no\\_Campo.pdf](http://www.compaso.com.br/docs/Superacao_da_Pobreza_e_a_Nova_Classe_Media_no_Campo.pdf)>

OIT – ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. *Jornada de Trabalho*. Brasília. Disponível em <[http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/employment/doc/jornada\\_brasil\\_70.pdf](http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/employment/doc/jornada_brasil_70.pdf)>.

PEIXOTO, V.; RENNÓ, L. *Mobilidade social ascendente e voto: as eleições presidenciais de 2010 no Brasil*. Opinião Pública, Campinas, v. 17, n.2, p. 304-332. 2011. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/op/v17n2/a02v17n2.pdf>>.

PNUD. *Rapport sur le développement humain*. 2013. Disponível em <<http://hdr.undp.org/fr>>.

POCHMANN, M. *A sindicalização no emprego formal terceirizado no Estado de São Paulo*. SINDEEPRES. Campinas. 2007. Disponível em <<http://www.diap.org.br/images/stories/files/1465.pdf>>.

POCHMANN, M. *O Mito da Grande Classe Média: capitalismo e estrutura social*. Boitempo. São Paulo. 2014.

RAVAILLON, M. *The developing world's bulging (but vulnerables) middle class*. Policy research Working, v.I, n.4816, p.1-30, Banque Mondiale. 2009.

REPÓRTER BRASIL. Fiscais apontam grave risco de adoecimento entre operadores de telemarketing do Bradesco, Itaú e Oi. 24 de fevereiro de 2015. Disponível em <<http://reporterbrasil.org.br/2015/02/risco-de-adoecimento-entre-operadores-de-telemarketing-bradesco-itaui-oi/>>.

ROSA, T.M; et al. *Estratificação socioeconômica: uma proposta a partir do consumo*. UFPR 2014.

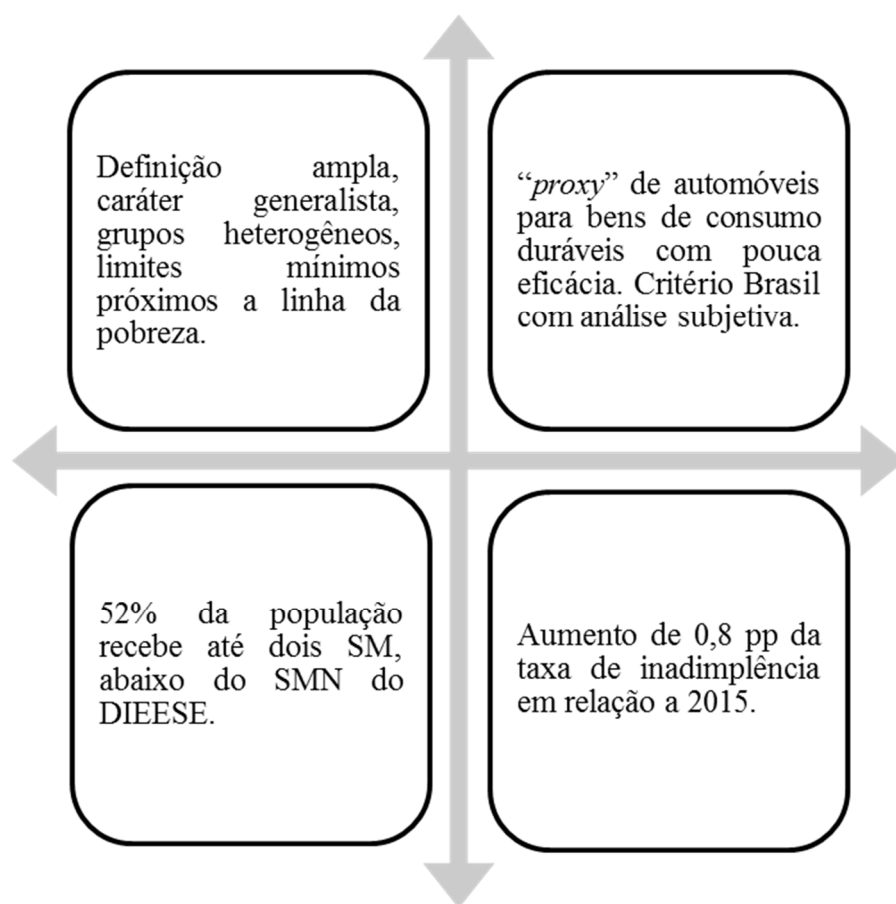
SABOIA, J.; HALLAK, N. *Salário Mínimo e Distribuição de Renda no Brasil a partir dos Anos 2000*. Texto para discussão 002. Instituto de Economia – UFRJ. Rio de Janeiro. 2016. Disponível em <[http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2016/TD\\_IE\\_002\\_2016\\_SABOIA\\_HALLAK.pdf](http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/discussao/2016/TD_IE_002_2016_SABOIA_HALLAK.pdf)>.

SALAMA, P. *As classes médias podem dinamizar o crescimento do PIB nas economias emergentes? Estudos Avançados*. v. 28. n. 81. p-7-22. São Paulo. 2014.

SERASA EXPERIAN. *Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito*. Disponível em <<http://noticias.serasaexperian.com.br/indicadores-economicos/demanda-do-consumidor-por-credito/>>.

SINGER, A. *Raízes sociais e ideológicas do lulismo*. Novos estudos, Cebrap, p.83-102, 2009.

## APENDICE A – Principais Resultados do Capítulo 2





## APENDICE B – Principais Resultados do Capítulo 3

